

## Развитие ценообразования на международном рынке нефти: новые бенчмарки, валюты и технологии расчетов

### КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ

#### **Формируются условия для создания российского нефтяного бенчмарка**

«Формирование бенчмарка на экспортную нефть не может быть успешным, если это не осуществляется в системе прозрачного ценообразования не только на внешнем, но и на внутреннем рынке <...> Мы уже прошли значительный путь в этом направлении, в России на регулярной основе формируются и публикуются биржевые и небиржевые индикаторы. Примерно 20% нефтепродуктов торгуются на бирже и поставляются на внутренний рынок. Мы запустили торги производными инструментами на нефть и нефтепродукты. На СПбМТСБ (*Санкт-Петербургская Международная товаро-сырьевая биржа – ред.*) состоялся запуск фьючерсного контракта марки URALS. Сейчас происходит формирование ликвидности на этом рынке, ведется диалог со всеми заинтересованными участниками. Одновременно на Московской бирже запущены контракты на mini Brent на WTI, на рынке фьючерсов — на индексы. И сейчас ведется работа двумя нашими площадками для того, чтобы аналогичные торги запустить и на URALS, также обсуждается вопрос и для ВСТО», — Анатолий Голомолзин, Заместитель руководителя, Федеральная антимонопольная служба (ФАС России).

«Бенчмарк — продукт доверия, он должен быть ликвидным, и люди должны понимать, что они торгуют на честном рынке <...> URALS может сделать старт, но на это потребуется время <...> Мы видим, что сегодня предложения мало на рынке, оно снижается <...> Мы включаем новые бенчмарки для марок нефти <...> У URALS есть потенциал стать очень крупным бенчмарком», — Джоэл Хэнли, Старший директор по рынкам сырой нефти Европы и Африки, S&P Global Platts.

«База для расчета надежного индекса существует. Сотрудничество всех заинтересованных в этом вопросе позволяет нам рассчитывать на то, что

мы в рамках дорожных карт, которые утверждены Правительством РФ, в рамках биржевого комитета, в течение 2018-го и начала 2019 годов уже начнем на регулярной основе торговать этими контрактами. И есть основания рассчитывать, что это будет бенчмарком в мировой торговле», — Анатолий Голомолзин, Заместитель руководителя, Федеральная антимонопольная служба (ФАС России).

### **Решения российского Правительства стабилизируют нефтяную отрасль**

«В последние полтора года проделана большая работа: бюджетное правило и то, что убирается валюта с рынка в резервный фонд, позволили стабилизировать курс и инфляцию. Эти два фактора, которые дают инвесторам уверенность. <...> Когда мы маркетируем продукт URALS, то это не должно быть усилием отдельных госорганов или компаний, это должны быть коллективные усилия. Минэнерго готово дать платформу, чтобы объединить регуляторов, биржу и потребителей для совместных усилий по маркетингу фьючерса», — Павел Сорокин, Заместитель Министра энергетики Российской Федерации.

«Стабильность — это один из основных факторов, находящийся в руках правительства, государства, бизнеса, на который можно повлиять. Мы жалуемся на внешние факторы, и они, действительно, очень часто являются основополагающими, но иногда забываем о том, что можем изменить. Это касается налогообложения и условий регуляторики, которые являются важными для того, чтобы запускать новые продукты и новые проекты», — Павел Сорокин, Заместитель Министра энергетики Российской Федерации.

### **Российские компании оптимизируют бизнес-процессы**

«За истекшие два года с момента запуска контракта произошло много важных событий <...> Российские компании начали перестраивать свои бизнес-процессы, готовить персонал, принимать различные внутренние документы. Мы видим, что российские компании далеко продвинулись по этому пути <...> За два года были расшиты <...> мешающие в практической работе элементы. Порядок взаимодействия с таможней — это возможность использования электронных договоров для оформления. По валютному регулированию ЦБ сделал массу важных

вещей, существенно упростив работу с клиринговой организацией. Есть значительный прогресс и в налоговой области», — Алексей Рыбников, Президент, АО «Санкт-Петербургская международная товарно-сырьевая биржа».

### **Необходимо стимулировать продвижение бенчмарка**

«URALS и так выступает как бенчмарк, поэтому <...> нужен стимулирующий подход, нужно взглянуть на все фьючерсные контракты, которые работают на политику налогообложения в целом, чтобы запустить весь процесс. <...> Сокращение производства на Северном Амуре привело к тому, что спрос повышается. И URALS вполне может попасть в эту корзину», — Мэтью Томпсон, Директор по стратегии и развитию бизнеса, Группа Argus Media.

«URALS в общей сложности мы продаем практически только по трубопроводной системе порядка больше 220 млн тонн, есть еще и железнодорожный транспорт <...> Наше предложение, объем ежедневный и ежегодный добычи, которые есть у Российской Федерации, — это существенный фактор, влияющий на рынок. Бенчмарк — все-таки индикатив, который должен формироваться как некий эталон, <...> само понятие бенчмарка российского сорта нефти может быть определено меньшими объемами, может иметь некие специфические качества», — Кирилл Молодцов, Помощник Руководителя Администрации Президента Российской Федерации.

## **ПРОБЛЕМЫ**

### **Недостаточная ликвидность**

«Биржа может сделать контракт. Тот контракт, который мы сделали, — это поставочный контракт на экспортную нефть марки URALS <...> Простота контракта одновременно несет в себе и сложности, связанные с инициацией ликвидности на этом контракте, потому что значительная часть ликвидности создается финансовыми игроками <...> Но ни один финансовый игрок никогда не придет, если на контракте нет первичной ликвидности, которая может создаваться только основными участниками этого рынка, в данном случае российскими производителями и крупными глобальными, в основном иностранными, нефтетрейдерами. Пока

первичной инициации ликвидности не произошло», — Алексей Рыбников, Президент, АО «Санкт-Петербургская международная товарно-сырьевая биржа».

### **Отсутствие понимания рисков, связанных с ценообразованием**

«Сегодня взгляд российских компаний на риск состоит в том, что у них нет никакого риска, потому что они все торгуют по формуле цены, как правило. И создается такое простое и обманчивое внешнее впечатление, что нет никакого риска, потому что в каждый момент времени осуществляется продажа нефти по цене рынка в момент погрузки», — Алексей Рыбников, Президент, АО «Санкт-Петербургская международная товарно-сырьевая биржа».

«Сначала идет “физический” риск, затем возникает необходимость в хеджировании, и затем появляется биржа. У вас все условия для успеха созданы, фантастические физические объемы есть в Приморске, замечательный контракт на Петербургской бирже, не хватает “физического” риска <...> если вы сможете этот риск перевести на биржу, то у вас будет фантастический потенциал», — Оуэн Джонсон, Управляющий директор по энергетическим исследованиям и разработке продуктов, CME Group.

### **Недостаточно развит трейдинговый бизнес**

«Российские компании за исключением немногих не имеют своего трейдингового бизнеса. Российские компании просто осуществляют сбыт нефти практически без всякой коммерции, а трейдинговый бизнес — это десятки центов или долларов, которые можно зарабатывать на каждом дополнительном барреле российской нефти <...> Мы считаем, что статус бенчмарка дает дополнительную премию к цене, потому что это премия за ликвидность, <...> но он придет когда-нибудь позже. А первый компонент, который придет, — это дополнительные доходы именно от трейдинга», — Алексей Рыбников, Президент, АО «Санкт-Петербургская международная товарно-сырьевая биржа».

«Мы поддерживаем те инициативы, которые реализует биржа. <...> Трейдинг в российских нефтяных компаниях был слабо развит два года назад — и сегодня нельзя сказать, что он является лучшей практикой или развитым сегментом нашего бизнеса <...> Постепенно мы к этому

идем, мы в своей компании запустили управление товарно-сырьевыми рисками <...> Необходима ликвидность и необходим риск, но с другой стороны, мы понимаем: чтобы пришла ликвидность, а прежде всего она придет через международных игроков, необходима уверенность в том, что здесь действуют понятные и четкие правила, что это работает в течение определенного времени. <...> Важно, что и биржа, и регулятор заинтересованы в развитии этого инструмента и слышат потребности участников», — Денис Максимов, Заместитель генерального директора по экономике и финансам, АО «Зарубежнефть».

## РЕШЕНИЯ

### **Прозрачное ценообразование и управление рисками**

«Одним из важных элементов появления российского бенчмарка на мировом рынке, это, прежде всего, стабильность поставок как в части объемов, так и в части их качества <...> Мы прогнозируем поток на уровне 37-38 млн по порту Приморск плюс не забываем, если говорить уже о Балтийском бассейне, что есть порт Усть-Луга, где мощность составляет порядка 36 млн тонн <...> Также важное направление экспорта URALS — это порт Новороссийск <...> С точки зрения физических поставок URALS, мы не видим никаких рисков <...> Что касается качества <...> то идет снижение качества сырья <...> Мы совместно с Минэнерго, с нефтяными компаниями внимательно за этим наблюдаем, создана постоянная рабочая группа», — Сергей Андронов, Вице-президент, ПАО «Транснефть».

«Весь этот процесс должен быть транспарентным, мы должны доверять URALS. И должен быть аспект ликвидности <...> Нам нужны люди, которые берут на себя риски, и также, получается, нам нужны люди, которые будут бороться с этими рисками», — Марк Куотермэйн, Вице-президент по торговле и поставке сырой нефти, Shell International Trading and Shipping Company Limited.

«У нас есть гигантский физический рынок, сырьевая база и потенциал. Вполне логичный вопрос — если ресурс наш, поставщики наши, транспортировка наша и покупатели наши, почему это все торгуется на других биржах, почему используются чужие индикаторы и что нам с этим

делать? Если мы хотим привлечь потребителя, то надо дать ему понятные условия и обрисовать ту выгоду, которую он получит. В сегодняшнем мире выгода — это снижение степени манипуляции и создание альтернативы устоявшимся индикаторам», — Павел Сорокин, Заместитель Министра энергетики Российской Федерации.

### **Внедрение новых механизмов ценообразования**

«Параллельно с нашими основными контрактами мы экспериментируем с различными новыми идеями и механизмами. Сегодня после этой сессии будет подписан меморандум с ведущим ценовым агентством Platts. Меморандум направлен на поиск и фрагментацию идей, которые могли бы использоваться в тематике мирового нефтяного ценообразования. Мы работаем над запуском расчетного контракта на индекс Urals. Главное, что здесь нам не хватает того самого базового актива, который не дает возможность запустить расчетные контракты. Думаю, что мы к этому придем», — Алексей Рыбников, Президент, АО «Санкт-Петербургская международная товарно-сырьевая биржа».

### **Цифровизация нефтяной отрасли**

«Система теоретических эталонов устарела, поэтому мы должны концентрироваться на ценовых индикаторах реальной цены на реальные сорта нефти, которые появляются на рынке <...> Мы можем создать единую базу данных, в которую войдут, сначала на региональной основе, а потом и на глобальной, данные о качестве, объемах и сортах производимой и экспортируемой нефти, а также информация по нефтеперерабатывающим заводам, по рынкам нефтепродуктов. <...> У нас появилась идея внедрить систему маркеров на нефть <...> чтобы можно было потом проследить судьбу этой нефти до конечного нефтеперерабатывающего завода <...> Таким образом, появится прозрачность и уверенность в качестве заводов <...> Внедрение этой системы также позволит оптимизировать и доходную часть нефтяных компаний-производителей», — Мурат Сеитнепесов, Генеральный директор, Integral Petroleum SA.