

## «Многие иностранные биржи нам завидуют»

*Президент Санкт-Петербургской товарно-сырьевой биржи Алексей Рыбников рассказывает, что нужно для либерализации рынка газа и что снижает конкурентоспособность российской нефти*

17.05.2018 Ведомости

Галина Старинская, Артур Топорков

**/Ведомости**



Алексей Рыбников, президент Санкт-Петербургской международной товарно-сырьевой биржи  
Ярослав Чингаев / Для Ведомостей

На то, чтобы научить крупный бизнес пользоваться не только административным ресурсом, но и рыночными инструментами, Санкт-Петербургской международной товарно-сырьевой бирже (СПбМТСБ) потребовалось почти 10 лет, юбилей она отмечает в сентябре. Но уже сейчас годовой оборот торгов на площадке превысил 760 млрд руб., а 20% всех нефтепродуктов на внутреннем рынке реализуется именно через нее.

Алексей Рыбников возглавил биржу в 2011 г. В 2016 г. в интервью «Ведомостям» он объявил главной задачей года начало торгов фьючерсами на Urals, а в этом году рассуждает об открывающейся теперь возможности создать на их базе альтернативный Brent и WTI нефтяной бенчмарк.

Он рассчитывает вывести из теневого сектора торговлю лесом и оценивает перспективы либерализации как внутреннего рынка газа, так и экспорта. Вот только для полноценного развития конкурентного рынка уже начавшуюся трансформацию сознания нужно подкреплять соответствующими изменениями в законодательстве. А они пока запаздывают.

## **– Удалось ли достичь целей, которые ставились 10 лет назад, на старте?**

Главное, что удалось сделать, – создать рыночные механизмы ценообразования, прежде всего – на энергетических рынках. Наши цены, наши индикаторы на сегодняшний день – это де-факто признанный всеми стандарт, бенчмарк для внутреннего российского рынка нефтепродуктов. Торги природным газом, которые стартовали 3,5 года назад, дали основу для рыночного ценообразования и для этого товара.

Мы идем в новые отрасли – лес, минудобрения, уголь, другие товары, используя тот опыт, который получили на рынках углеводородов. Активно занимаемся тематикой, связанной со срочным рынком, ведь именно финансовый рынок и его механизмы дают гораздо большие возможности в плане ценообразования и хеджирования рисков.

Каждая пятая тонна нефтепродуктов, которая поставляется на внутренний рынок Российской Федерации, проходит через СПБМТСБ. По результатам 2017 г. объем торгов составил 18,7 млн т. Это много. Когда мы нашим западным коллегам говорим, сколько через нас проходит как через физическую площадку – для них это большие цифры. По газу также хорошие показатели – 20,3 млрд куб. м по итогам предыдущего года.

Отметил бы отдельно систему регистрации на бирже внебиржевых сделок – это уникальное преимущество, реализованное на российском рынке. Постановление правительства предусматривает, что если группа [компаний] производит или реализует определенные виды товаров в заданном объеме (нефтепродукты – более 100 000 т, сырая нефть или уголь – свыше 1 млн т), то все компании группы независимо от того, являются ли они производителями, обязаны регистрировать на бирже внебиржевые договоры.

Мы научились агрегировать эти базовые, «сырые» данные, создали методики, строим на этой основе индексы, которые используются и рынком, и регуляторами, транслируются в СМИ. Через эту систему – биржевые сделки плюс система регистрации внебиржевых сделок – видны практически все объемы производства и поставок, причем с ценами как для внутреннего рынка, так и для основных направлений экспорта.

Это механизм, которого в мире больше ни у кого нет, и это, безусловно, достижение российской экономики, потому что дает возможность построить прозрачную систему ценообразования, основанную на информации о реально заключенных сделках. Это не догадки, не предположения, не «бид-офферы» (спрос-предложение), как говорят трейдеры. Многие иностранные биржи и регуляторы нам завидуют. Объективно получилась очень сильная система.

**– Акционеры биржи – нефтяные компании. Как вы считаете, это плюс или минус для развития компании? Могут ли они вмешиваться в торги, каким-то образом продвигать свои интересы?**

ВИНК и «Транснефть» – наши акционеры, клиенты и партнеры. Мы взаимодействуем по многим направлениям, в том числе по корпоративной линии – на уровне руководителей компаний, в наших органах управления (совете директоров, контрольных органах и т. д.). Акционеры занимают достаточно активную позицию. По многим вопросам, которые мы обсуждаем, бывают жаркие дискуссии. Однако доступа к конфиденциальной коммерческой информации, информации о сторонах сделок, информации, влияющей на ход торгов, они не имеют.

**– Несколько лет назад обсуждалась идея объединения трех нефтепродуктовых бирж для создания единой биржевой площадки. Фактически так и получилось – сегодня подавляющая доля торгов у вас. Как считаете, это правильно?**

Я считаю, что концентрация объемов и рост ликвидности торгов дают большой положительный эффект. Этого можно достичь разными способами. К тому же из практики известно, что конкуренция на рынке биржевых услуг часто происходит за счет снижения требований к участникам торгов, к качеству обеспечения операций, поскольку для привлечения клиентов, к сожалению, слишком велик соблазн поступиться некоторыми незыблемыми принципами организации биржевой торговли. Поэтому к вопросу конкуренции между биржами надо подходить аккуратно.



Алексей Рыбников

Президент Санкт-Петербургской международной товарно-сырьевой биржи

Родился в 1965 г. в Москве. Окончил Московский государственный институт международных отношений МИД СССР по специальности «экономист» и аспирантуру Института США и Канады АН СССР

1991 - занимал руководящие должности в КБ «Еврофинанс», КБ «Дж. П. Морган банк интернешнл», НП «Национальный депозитарный центр»

2003 - генеральный директор, старший вице-президент Московской межбанковской валютной биржи

2009 - генеральный директор торговой системы RSX

2011 - избран президентом ЗАО «Санкт-Петербургская международная товарно-сырьевая биржа»

## Государственная опека

**– Развитая биржевая торговля – неременный атрибут рыночной экономики. Есть у вас ощущение, что за годы существования биржи зарегулированность рынка снизилась, а конкуренция растет?**

Выход президентского указа («Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции» от 21 декабря 2017 г. – «Ведомости») – очень существенная веха в развитии конкуренции и биржевой торговли. Это не просто декларативный документ – утвержден Национальный план развития конкуренции [на 2018–2020 гг.] с конкретными показателями и задачами, сгруппированными по отраслям. Механизмам биржевой торговли отводится очень большое место. Дальше правительство в соответствии с указом должно будет утвердить целый набор дорожных карт по соответствующим направлениям. Столь пристальное внимание и поддержка биржевой торговли со стороны государства, безусловно, помогают, посылают правильные сигналы.

Пример – рынок нефтепродуктов. В свое время биржевая торговля в этом сегменте была активно простимулирована государством; где необходимо, применяли и административный ресурс. Игорь Иванович Сечин, тогда работавший в правительстве, много сам занимался этой темой. Постепенно компании научились пользоваться биржевыми механизмами для повышения собственной экономической эффективности. Сегодня, кстати, многие уже ставят вопрос о дальнейшем повышении минимальных показателей реализации на бирже для доминирующих субъектов рынка. Заложенные в нынешнюю редакцию совместного приказа ФАС и Минэнерго цифры уже более чем в 2 раза отстают от реалий рынка. Это значит, что далеко не только административные меры работают.

В области природного газа мы видим примерно такую же историю. На начальном этапе было неприятие механизмов биржевой торговли со стороны различных производителей. Но теперь отношение серьезно изменилось – получили, в частности, большую поддержку со стороны «Газпрома». Для рынка газа биржа стала важным механизмом конкурентной борьбы за потребителей, за целые регионы и дала возможность запустить реальную либерализацию ценообразования в этой отрасли.

Как и на рынке нефтепродуктов, появилась доступность товара через биржу, демократизация доступа, возможность поставить заявку в биржевой «стакан» (электронная книга заявок. – «Ведомости») на нужном базисе, для любого производителя и потребителя – это то, чего 10 лет назад просто не было. Многие непрозрачные схемы взаимоотношений между трейдерами и производителями остались в прошлом. Это, на мой взгляд, одно из самых главных завоеваний. Создан

механизм, который работает, и все большую роль в нем играют факторы экономики, эффективности, конкуренции.



Петербургская товарно-сырьевая биржа начала  
мелкооптовые торги нефтепродуктами  
Поставки осуществляются через нефтебазу «Ручьи»,  
входящую в ПТК

**– Самый важный рынок биржи – рынок нефтепродуктов. Как вы относитесь к предложениям участников рынка увеличить нормативы продаж топлива на бирже?**

Слово «норматив» в таком контексте несколько лукавое. В закон заложен принцип добровольности. Никто не обязан продавать на бирже тот или иной объем. Однако соблюдение показателей совместного приказа ФАС и Минэнерго России, требований по равномерности и регулярности торгов снимает с компаний – доминирующих субъектов рынка риски быть обвиненными в монопольном завышении цен. Сейчас совместный приказ Минэнерго и ФАС предусматривает продажу на бирже по 10% от производства бензина и авиакеросина, 5% дизтоплива и 2% мазута. В натуральных объемах это примерно 8 млн т нефтепродуктов, тогда как на бирже торгуется свыше 18 млн т. То есть сейчас компании и так продают гораздо больше показателей совместного приказа. В целом же по нефтепродуктам объем продаж на бирже составляет около 20% от поставок на внутренний рынок. Рынок уже привык к этим уровням. Мы неоднократно фиксировали, что, когда продажи, например, бензина в какой-то период опускаются ниже 15%, цены немедленно идут в рост. Рынки вообще очень чувствительны к балансу спроса и предложения – даже если производство или поставки падают совсем незначительно (на 1–2%) при одновременном небольшом росте спроса, это может значительно подвинуть цены.

Думаю, что рост продаж через прозрачные биржевые механизмы, т. е. в первую очередь рост предложения товара, все же снижает волатильность цен, поскольку потенциальный дисбаланс спроса и предложения размазывается на большие объемы. Однако 100% продукта через биржу никогда продаваться не будет. Это и не нужно. Есть другие каналы: долгосрочные контракты, внебиржевой рынок – и каждый из них необходим.

## **Главный сегмент**

**– Биржа отражает состояние рынка нефтепродуктов? Почему в марте – апреле выросли цены и каковы прогнозы на ближайший период?**

Конечно, биржа отражает состояние рынка. Нынешний рост цен вызван несколькими причинами. Сильно вырос нетбэк (сравнительная цена поставки

топлива на экспорт), потому что выросла мировая цена на нефть и одновременно ослабла национальная валюта. Поэтому мы увидели снижение объема торгов нефтепродуктами внутри страны, хотя и не радикальное. Кроме того, с начала года выросли акцизы на нефтепродукты.

А прогнозов мы принципиально не даем, это не дело биржи. Наша задача – организовывать прозрачную торговлю, чтобы она отражала состояние рынка, давать рынку инструментарий для формирования цен и управления рисками.

**– Последние несколько лет практически не развивалась торговля нефтепродуктами с поставкой трубопроводным транспортом. В декабре 2017 г. ваша биржа запустила торги с участием оператора товарных поставок, в роли которого выступила «Транснефть». Может ли такой шаг интенсифицировать это направление?**

Прошлый год ушел на техническую подготовку к запуску этого проекта. Пока тут показатели небольшие, хотя и растущие. В целом за 2017 г. с участием операторов товарных поставок – «Транснефти» и компании «ПТК-терминал» (владелец нефтебазы «Ручьи» в Ленобласти, с которой в 2016 г. был запущен пилотный проект. – «Ведомости») было реализовано более 19 000 т нефтепродуктов (808,2 млн руб.).

Надо иметь в виду, что данный проект реализуется в рамках проекта развития биржевых торгов мелким оптом и ориентирован не на крупных участников рынка и размер лота тут снижен со 100 до 10 т (без оператора товарных поставок размер биржевого лота на трубных базисах – 100 т).

Совместно с «Транснефтью» мы планируем более активное развитие проекта, видим интерес участников торговать на трубных базисах.

**– Не планируете более активно привлекать к торгам небольших участников рынка, в том числе физических лиц? Раньше у вас был проект так называемого карточного фьючерса.**

Действительно, мы в 2013 г. запустили фьючерсы на бензин и дизтопливо с возможностью поставки на топливные карты. Покупатель такого фьючерса имел право прийти в топливную компанию и получить топливо по цене исполнения фьючерсного контракта. Контракт составлял 10 л, ориентировались на небольшие автопарки и физических лиц. Затем эти фьючерсы были выведены из обращения, а их участники переориентировали свои операции на биржевые фьючерсы с большим объемом контракта.

Сегодня мы развиваем для небольших участников торгов два основных направления. Первое – это расчетные фьючерсы на нефтепродукты с объемом контракта, эквивалентным 1 т. Причем продавцу и покупателю требуется разумное



отвлечение средств на депозитную маржу – около 5% от реальной стоимости товара.

Второе направление, адресованное небольшим топливным компаниям, коммунальщикам, малым сетям АЗС и т. д., – это проект мелкооптовой торговли нефтепродуктами. Основным партнером выступает «[Роснефть](#)». Здесь все динамично движется, охвачено уже 18 регионов, растут объемы: по итогам 2017 г. – на 64,8% до 112 950 т. Этот проект у нас один из приоритетных. Мы активно его развиваем, подключились также сбыты «Лукойла», НКК, «Татнефти», «Сургутнефтегаза».

## **Газ рвется на свободу**

**– «Газпром» из-за регуляторных факторов был бы ограничен в возможностях конкурентной борьбы, если бы не было биржи. Сегодня на товарно-сырьевой бирже в Санкт-Петербурге компания реализует газ по рыночным ценам. Но эта квота ограничена – 17,5 млрд куб. м. В апреле ФАС и Минэнерго договорились, что «Газпром» сможет увеличить торги для начала до 35 млрд куб. м, потом, возможно, до 50 млрд...**

Вообще-то еще в 2015 г. президент ставил задачу нарастить объемы торгов природным газом на бирже минимум до 35 млрд куб. м в год. На эти цифры нужно смотреть не просто как на объем, который «Газпрому» разрешено продавать, а как на возможность запуска новых инструментов. Тема 2018 г. в газовой отрасли – это внедрение системы коммерческой балансировки. Но эта система не будет адекватно работать, если в ней не появятся компании, которые в любой момент времени готовы – и это в том числе юридически закрепленное обязательство – выкупить предлагаемый объем газа или, наоборот, продать необходимый объем газа, чтобы сбалансировать систему.

Прежнее постановление правительства, установившее для «Газпрома» ограничение в 17,5 млрд куб. м, конечно, нужно менять. Задекларированный в нем принцип паритета в биржевых продажах между независимыми производителями газа и «Газпромом» не работает. Невозможно регламентировать, кто должен первым продать, для того чтобы следующий продавал в паритет, или операции должны идти одновременно, нет решения для такой постановки вопроса.

Много было разговоров о скорости движения к новой модели, либерализации рынка газа. Обозначавшиеся ранее сроки прошли, очевидно, будут назначены новые. А тем временем создан работающий биржевой механизм.

**– Когда же может произойти либерализация?**

Сначала нужно запустить систему коммерческой балансировки. И это не просто некое технологическое действие, в том числе со стороны «Газпрома» и компании «Газпром межрегионгаз поставка». Последняя в качестве оператора товарных поставок занимается организацией транспортировки, запросом лимитов на биржевую торговлю и т. д.

Потребуется внесение необходимых изменений в нормативные акты вплоть до постановления правительства. Нужно отменять принцип «10–20 переборов/недоборов» – коммерческая балансировка просто «не полетит», если ты всегда можешь перебрать/недобрать газ. Активно дискутируем по этому поводу в том числе с регуляторами, включая Банк России. Считаем, что в 2018 г. запустить систему коммерческой балансировки вполне реально.

После этого решение о либерализации рынка в целом будет гораздо проще принимать. Когда? Если в 2018 г. мы все это [систему балансировки] запускаем, то через год-полтора нужно ставить вопрос: «Давайте уж прыгать в воду по полной программе и плыть дальше».

**– Независимые производители газа апеллируют к тому, что у них нет достаточных объемов свободного от контрактов газа даже для того, чтобы обеспечить паритет. Еще один аргумент – «Газпром», являясь еще и единственным владельцем газотранспортной системы (ГТС), может использовать биржу как инструмент неконкурентной борьбы. Возможна ли либерализация рынка газа без выделения ГТС в отдельную, независимую от «Газпрома» структуру? Возможно ли предоставление экспорта независимым участникам напрямую?**

Вы знаете, «Газпром» как раз научился пользоваться биржевыми механизмами для эффективной конкуренции. Наверное, есть какая-то идеальная ситуация, когда решены сразу все вопросы. Но в жизни редко так бывает. Дискуссия о возможности предоставления права на экспорт природного газа не одному только «Газпрому», но и другим участникам может возобновиться. В том числе в связи с быстрым развитием форм организованной торговли газом в странах-импортерах. Почему бы не дать нашим компаниям возможность доступа туда, а также применить свои внутренние биржевые механизмы для организации торговли газом на экспорт?

Все знают, что «Газпром» уже экспериментирует с различными формами электронной торговли газом. Конечно, стоит вопрос, не снизит ли эта конкуренция объемы реализации газа на экспорт, не обвалит ли цену.



«Газпром» готов торговать газом на Московской энергетической бирже  
Торги уже есть на Санкт-Петербургской бирже. Чтобы обе площадки работали успешно, нужно продавать больше газа



### **– Это аргументы «Газпрома»...**

Это серьезные аргументы, которые нужно учитывать и продолжать дискуссию. Ведь на нефтяном рынке российские компании работают конкурентно. Можно прикинуть по газу, реалистично ли через либерализацию получить не падение, а общий рост экспорта и, соответственно, доходов для страны. Почему бы не сесть и не посчитать? Специалисты с удовольствием это сделают... Но думается, что возобновление этой дискуссии возможно не раньше осени. Новое правительство, новые люди появятся, какая-то новая конфигурация сложится.

На рынке газа долгосрочные договоры с привязкой к нефтяной корзине прекрасно себя зарекомендовали. Но годятся ли они на все случаи жизни? Нет. Это, похоже, понимают и в «Газпроме».

### **– На европейском рынке существует целый куст газовых хабов. Появится ли российский хаб как рыночный индикатор и когда?**

Он вполне может появиться. У газа есть колоссальное преимущество перед многими другими товарами биржевой торговли. Он весь транспортируется по единой системе газоснабжения, и он по качеству одинаковый – идеальный товар для биржевой торговли. Где же конкретно будет хаб, точка поставки – это не принципиально, ведь стоимость транспортировки – абсолютно счетная задача.

### **– Рассматриваете ли вы в таком случае СПГ как товар для биржевой торговли? Особенно учитывая планы Минэнерго по развитию СПГ-кластера на Ямале мощностью до 50 млн т к 2030 г.**

Может ли СПГ быть предметом биржевой торговли? Да, может. Многие страны – Япония, Австралия, Сингапур – уже изучают такие возможности. Зачем нам отставать? Если «[Новатэк](#)» готов рассматривать возможность применения различных инструментов ценообразования, а не только долгосрочные контракты – прекрасно, будем обсуждать. Может быть, решение проблемы экспорта газа лежит именно в этой области.

## **Urals на пороге**

### **– Фьючерс на экспортную нефть Urals – когда могут начаться физические поставки? Как сейчас относятся нефтяные компании и потенциальные покупатели к этому инструменту?**

Проект, которым мы занимаемся, – это не просто запуск поставочного фьючерса и усилия по наращиванию его оборотов. Это важная часть работы, но далеко не вся. Главная задача, которую мы решаем, – новая система ценообразования для российской экспортной нефти. Поставочный фьючерс – главный элемент этой конструкции, связывающий между собой физический и финансовый рынок.

Фьючерс отвечает на вопрос, сколько, по мнению рынка, будет стоить физическая партия нефти, которая будет залита в танкер в месяце, следующем за месяцем истечения фьючерсного контракта. То есть если мы говорим об апрельском фьючерсе, то физическая нефть будет залита в танкер в мае.

Но фьючерс не отвечает на вопрос: «Сколько сегодня стоит физическая партия российской нефти, которая будет залита в течение определенного временного интервала от сегодняшней даты?»

В отношении сорта Brent [одного из мировых индикаторов нефтяного рынка] подобная система выстроена. Существует такое понятие, как датированный Brent (Dated Brent), показывающий, сколько стоит сегодня тот физический баррель, который будет отгружен во временное окно, отстоящее от сегодняшнего дня на 10–30 дней.

А российского аналога, условно Dated Urals, просто нет. Нет показателя того состояния физического рынка, который нужен производителям, участникам рынка и т. д. Что, на наш взгляд, снижает конкурентоспособность российской нефти. Мы над этим работаем сейчас, есть определенные идеи, как это сделать, активно взаимодействуем с участниками рынка и экспертным сообществом.

Определенную часть пути к новому ценообразованию мы уже проделали: создан биржевой продукт – поставочный фьючерс на Urals, котировка. Сейчас готовимся к проведению тестовых физических поставок в рамках этого фьючерсного контракта. Процесс идет не так быстро, как, возможно, ожидали. Но у нас нет задачи к какой-то конкретной дате осуществить реальную поставку. Нужно сначала полностью завершить подготовку – создать всю необходимую инфраструктуру и сформировать условия для комфортной работы, привлечь новых участников, решить нормативные вопросы.



Петербургская биржа начала торги нефтью Urals на экспорт  
Цель – создать прямую котировку российского сорта без привязки к Brent

### **– Что здесь еще не решено?**

Один из последних регуляторных вопросов – налогообложение нерезидентов, которые ведут операции с производными финансовыми инструментами на российской бирже, конкретно – налог на доходы у источника [налогообложения]. По этому вопросу в нашем Налоговом кодексе есть как минимум неопределенность. В конкурирующих с нами мировых биржевых юрисдикциях – Великобритании, США, Германии – налога на доход нерезидентов по таким операциям нет. Если мы

хотим, чтобы к нам пришли иностранцы, надо обеспечить как минимум сопоставимые условия.

На Московской бирже есть большой рынок производных финансовых инструментов, на котором активно торгуют нерезиденты. Почти все из них структурируют свои операции через страны, с которыми у России есть соглашение об избежании двойного налогообложения, – т. е. указанный налог никто не платит. Посмотрите на китайский нефтяной фьючерс, запущенный в конце марта на шанхайской бирже INE. Китайцы сразу при запуске объявили, что как минимум дадут налоговые каникулы для нерезидентов, а как максимум – налогов не будет вовсе.

Мы сейчас ведем конструктивный диалог с Минфином по этой теме. Надеемся в ближайшее время договориться. Это ведь в общих интересах, причем без потерь для федерального бюджета, поскольку сейчас выплат и так не происходит. Просто необходима прозрачность. Некоторые глобальные нефтетрейдеры говорят нам: «Мы на рынок выйдем, но нужна ясность с налогообложением».

#### **– Это поможет ускорить начало физических поставок?**

Безусловно. При подготовке к поставкам мы сейчас концентрируемся на европейских компаниях. Некоторые уже начали работать – правда, пока не напрямую, а через брокеров.

Тестовые поставки, возможность получить новый канал доступа к российской нефти, интересуют уже достаточно многих западных контрагентов. Правда, ожидания по цене у них пока отличные от точки зрения наших нефтяников, не могут сойтись, но это дело времени. Нам даже казалось, что набрать полную танкерную партию для тестовой поставки не удастся и нужно будет рассматривать мелкие партии. Но сейчас мы оптимистично смотрим на этот вопрос. С «Транснефтью» уже разработали нужный механизм – возможность через биржу запрашивать и подтверждать от трубопроводной компании конкретные даты поставки.

#### **– Помимо Urals в ваших планах есть и новые контракты?**

Уже в этом году планируем запустить контракт на нефть марки ВСТО (ESPO). Видим здесь поддержку от основных участников этого процесса, рассчитываем на активную роль «Транснефти». Это требование времени, нельзя затягивать, китайцы не стоят на месте.

**– Отвязать Urals от зарубежных бенчмарков – эта цель достижима? Изменится ли вообще роль Brent как эталонного сорта, к которому привязано 70% нефтяных контрактов в мире?**

Brent, конечно, остается крупнейшим мировым эталоном, но он все чаще подвергается критике на рынке. В первую очередь потому, что физические объемы добычи нефти, формирующей эталон, сильно упали. Как известно, были предприняты попытки расширения корзины североморских сортов (BFOE), но это серьезно не улучшило ситуацию. Даже пополнение этой корзины нефтью норвежского месторождения Troll пока не помогает.

На рынке наблюдается явный дисбаланс между физическим объемом производства и тем «зданием» торговли бумажной нефтью, которое на нем построено. Вся корзина BFOE(T) на сегодня составляет около 1 млн барр. в день при мировом потреблении нефти в день почти 100 млн барр. А оборот торгов по фьючерсам на Brent в десятки раз превышает показатели мирового физического потребления. И мы видим, что рынок, в том числе и глобальных трейдеров, такая ситуация уже не устраивает.

Такие проекты, как запуск шанхайского нефтяного фьючерса, контракт на бирже DME, наш проект, я воспринимаю как попытки мирового нефтяного рынка найти новые точки опоры в системе нефтяного ценообразования, попытки дальнейшего развития системы, которая существует последние 20–30 лет. Может ли быть Urals одной из этих опорных точек? Конечно, да! Особенно для Европейского региона, ведь 30% импорта в Европу – это российская нефть, ее добыча кратно больше, чем корзины, составляющей Brent.

Плюс есть фактор качественных характеристик российской нефти: многие специалисты считают, что нужен бенчмарк именно для такого типа нефти – среднесернистой. Сейчас его нет, ведь Brent и североамериканский WTI – это сорта «легкие», торговать на основе дисконта от них – это значит брать на себя базисный риск, связанный с разницей качества, а стало быть, стоимости.

Сейчас идут разговоры, что из-за либерализации экспорта нефти из США WTI получает хороший шанс стать чуть ли не единственным мировым бенчмарком. Станет ли он таковым? Не уверен. Думаю, что миру нужно несколько точек опоры.

**– Недавно ФАС сообщила, что разрабатывается новый инструмент торговли физической нефтью. По оценке ведомства, он будет интересен малым и средним нефтяным компаниям. В чем смысл создания такого биржевого инструмента?**

Речь идет о развитии биржевой торговли нефтью внутри страны. За последние несколько лет к этой теме много раз подступались, но всякий раз результат один и тот же: нефтяные компании говорили, что нефть реализуется по долгосрочным контрактам и для биржевой торговли объемов просто нет.

Пока мы проводим торги теми небольшими объемами нефти, которые все-таки появляются. На сегодня продавцом выступает «Зарубежнефть», реализуя нефть

как через биржевые торги, так и через экспортные аукционы на нашей электронной площадке. В таком формате все работает хорошо, иностранцы привыкают к покупке нефти на нашей бирже. Это весьма важно с точки зрения подготовки поставок по фьючерсам на Urals.

#### АО «СПБМТСБ»

##### **Товарно-сырьевая биржа**

Основные акционеры (данные компании на 31 декабря 2016 г.): «Роснефть» (13%), «Газпром нефть», «Зарубежнефть», «Транснефтепродукт», «Транснефть», комитет имущественных отношений Санкт-Петербурга (по 10%), «Сургутнефтегаз», «Татнефть» (по 8%), РЖД (5%).

Финансовые показатели (РСБУ, 2016 г.):

выручка – 825,8 млн руб.,

чистая прибыль – 178,7 млн руб.

Объемы торгов (2016 г.): на товарном рынке – 610,9 млрд руб., на срочном рынке – 2,5 млрд руб.

#### **Лес без тени**

**– В прошлом году биржа запустила торги лесом. Как вы оцениваете первые итоги? Насколько осложняет развитие торгов теневая репутация этого рынка?**

Лесной проект сильно отличается от других. Рынки нефтепродуктов и газа в большей степени федеральные, ими можно заниматься, находясь в Москве. С лесом так не получается – это региональный рынок: движение вперед зависит от поддержки местной администрации. Мы стартовали в 2014 г. в Иркутской области, потом присоединились Пермская и Кировская области, Удмуртия, в работе еще несколько соглашений с правительствами регионов.

Каждый год мы видим хорошую динамику роста: по итогам 2017 г. оборот составил более 930 000 куб. м – на 46% больше по сравнению с предыдущим годом. Хороший показатель, но настроены на гораздо более серьезные объемы.

Более чем за три года научились работать с лесом как с биржевым товаром. Биржевая торговля как раз стремится вывести этот рынок из тени – это прозрачность, выход в регулируемую зону, для многих участников биржевые цены являются привлекательными, это большой стимул.

Работы много. Есть поручение президента рассмотреть использование биржи для организации экспорта леса. В ходе диалога с Росимуществом возникла тема, связанная с вырубкой леса под линейные объекты (линии электропередачи, дороги и т. д.). Этот лес надо продавать в прозрачном режиме. Лес государственный, и это прямые доходы бюджета.

Во многих регионах есть пожелания по организации единых складов и биржевой продажи на этих базисах.

**– Недавно вы говорили, что рассматриваете возможность торговли так называемыми дикоросами (грибами, ягодами, орехами и проч.). Почему появилась эта идея? Считаете, она перспективная?**

Тема дикоросов появилась после того, как начали заниматься темой леса. Есть интерес со стороны потенциальных участников. Будем изучать, но о перспективах пока говорить преждевременно. Возможности таких торгов обсуждаем с профильным комитетом Госдумы. Есть ряд вопросов. Сейчас если грибы собираешь для себя, то это нормально, а если на продажу, то формально нужно оформить часть леса в аренду, чтобы потом иметь возможность торговать. Мы сейчас разбираемся в нормативной базе, разговариваем с регионами.

Здесь есть возможность использования не только биржевой торговой системы, но и, например, нашей электронной площадки.

Кстати, еще одна наша дочерняя компания, ЭТП «ТЭК-торг», – самая крупная независимая электронная торговая площадка, работающая в рамках законодательства о закупках госкомпаний. Объем закупочных процедур в 2017 г. превысил на ней более 1,9 трлн руб.

## **Трехлетки маловато для стратегии**

**– Какой вы видите биржу в долгосрочной перспективе?**

Биржа сейчас живет в рамках трехлетних циклов стратегического планирования. В этом году истекает очередная трехлетка. Вполне можно подумать о том, чтобы новая стратегия охватывала больший период.

Видим ли мы себя, скажем, к 2025 г. гораздо более крупными, чем сейчас? Да, конечно, видим, но расти планируем не только количественно, но и качественно, превращаясь в многопрофильный биржевой холдинг. Этим, кстати, обусловлено решение по приобретению клиринговой компании РДК.

В плане стратегии развития биржа – это всегда определенный симбиоз. С одной стороны – это бизнес, акционеры, доходность, выручка. А с другой – мы общедоступная инфраструктура, решающая общерыночные задачи. Биржа также выполняет функции развития перспективных направлений, которые в моменте, может быть, экономически не очень прибыльны, но уже сейчас видно, что за ними будущее. Примеры – и ценообразование Urals, и работа на рынке леса, где потенциал во всех смыслах огромен.



В этом-то и есть суть биржи – балансировка различных интересов, задач, торговых стратегий, создание своеобразной рыночной экосистемы. Если этого добиться, то результирующая очень хорошая получается.

### – СПБМТСБ как публичная компания когда-нибудь сама выйдет на биржу?

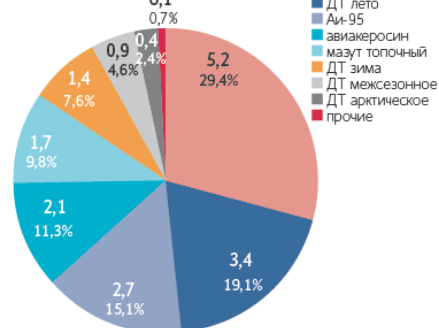
Пока таких планов нет. Однако сама СПБМТСБ находится в процессе роста. Раньше выручка компании исчислялась сотнями миллионов рублей, в прошлом году превысила 1 млрд (а оборот торгов составил свыше 760 млрд руб.). Биржа сегодня – крупный холдинг с серьезными финансовыми показателями. Вопрос об IPO еще 2–4 года назад считался невозможным. Но думаю, что через какое-то время его уже вполне серьезно можно будет обсуждать.

### – Почему биржа Санкт-Петербургская, а не Московская – ведь головной офис находится в Москве? Нет ли планов по смене названия?

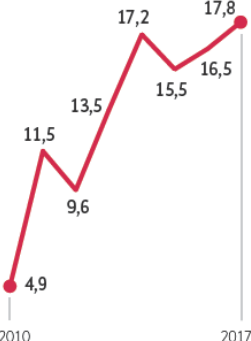
Были идеи сменить название, но мы каждый раз думали: а стоит ли? Все уже привыкли к бренду СПБМТСБ. А в Москве мы потому, что основная деловая активность здесь – регуляторы, клиенты, инфраструктура. Однако различные варианты обновления логотипа и фирменного стиля сейчас прорабатываем.

## Санкт-Петербургская международная товарно-сырьевая биржа в цифрах

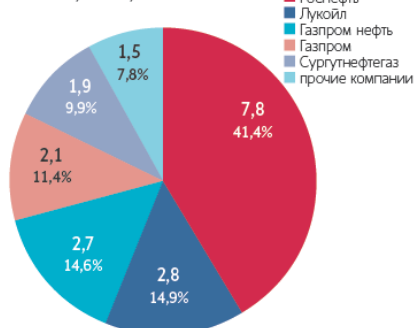
Структура торгов нефтепродуктами в 2017 г., млн т



Продажи нефтепродуктов, млн т



Основные игроки на рынке нефтепродуктов, объем, млн т, 2017 г.



ИСТОЧНИК: СПБМТСБ

Оборот торгов, млрд руб.

