

Интерфакс. Российская нефть Urals впервые продана на экспорт через биржевой онлайн-аукцион. Обзор

Дата: 21.09.2020 15:13

Москва. 21 сентября. INTERFAX.RU - Исторический момент зафиксировала Санкт-Петербургская международная товарно-сырьевая биржа (СПбМТСБ) - АО "Зарубежнефть" впервые в России продало на электронной площадке биржи российскую нефть Urals на экспорт.

К торгам отечественной нефтью на экспорт СПбМТСБ шла несколько лет, задавшись целью сформировать ценовой эталон российской нефти. Сначала продвигалась тема фьючерса на Urals, но она пока результатов не принесла. Параллельно выкристаллизовался вариант онлайн-аукционов на физические партии экспортной нефти. Здесь тоже продвигалось туго: объяснять преимущество биржевых продаж Urals приходится не только зарубежным покупателям, но и российским производителям нефти.

И вот свершилось - иностранные трейдеры в ходе электронных торгов всерьез состязались за три партии российской Urals. "Считаем принципиально важным, что состоялся запуск этого инструмента. Первый опыт оказался удачным и успешным. Теперь российские нефтяные компании могут реально смотреть на онлайн-аукционы экспортной Urals, изучать, щупать руками", - говорит глава СПбМТСБ Алексей Рыбников.

"Зарубежнефть" первая

Всего в ходе онлайн-торгов было продано 300 тыс. тонн нефти - три партии отечественного сорта объемом 100 тыс. тонн каждая будут поставлены на экспорт через порт Приморск в течение IV квартала текущего года.

"Зарубежнефть" пользуется услугами СПбМТСБ с декабря 2014 года. За это время компания провела 27 процедур по реализации нефти на экспорт общим объемом свыше 8,8 млн тонн. При этом до настоящего времени "Зарубежнефть" реализовывала нефть на электронной платформе биржи в режиме закрытого сбора заявок (оферт) от участников, поясняет СПбМТСБ.

"На этот раз, впервые в России, процедура была усовершенствована вторым, открытым этапом, где участники в режиме реального времени обезличенно подавали заявки на улучшение премий к предложениям, полученным на первом этапе торгов", - говорится в сообщении биржи.

Второй этап проходил в формате электронного аукциона, т.е. участники имели возможность не только выставлять свои заявки, но и видеть движение цены

за счет предложений конкурентов. Названия компаний-участников оставались для трейдеров анонимными.

В ходе онлайн-аукциона, к которому было допущено девять покупателей, зафиксирована оживленная конкуренция, было сделано двенадцать шагов по улучшению поступающих ценовых предложений. "Зарубежнефть" смогла добиться 50% улучшения премии к формуле ценообразования.

Среди участников торгов были крупнейшие мировые трейдеры и торговые подразделения международных нефтяных компаний, которые отметили максимальную открытость и прозрачность проведенной процедуры реализации нефти.

Реальный торг, уже не тест

Глава СПБМТСБ Рыбников рассказал журналистам, что следить за первым онлайн-аукционом на экспортную нефть Urals было крайне интересно: "Торговались три танкерные позиции с поставкой на октябрь, ноябрь, декабрь. Это был 30-минутный онлайн-аукцион. Друг другу участники было невидимы, но можно было на экране наблюдать за ценовыми предложениями и движением цены. Было интересно смотреть, как трейдеры реагировали друг на друга. Несколько раз была откровенная игра на нервах - подавались заявки на последних секундах. Была реальная борьба в онлайн".

Комментируя вопрос перспективы развития инструмента, Рыбников отметил, что биржа надеется на продолжение этой практики со стороны "Зарубежнефти", а также рассчитывает, что подключатся другие российские нефтяные компании.

"Это, конечно, один из инструментов, компания сама решит - продолжать его использовать или нет. Но технологии онлайн-продаж Urals уже предложены нами всем российским НК. На нашей электронной площадке активно работает "Татнефть", правда, пока только с нефтепродуктами, по нефти мы еще ничего не делали. Очень активно работает "Роснефть", которая все продажи нефтепродуктов на экспорт проводит исключительно на базе нашей дочки "ТЭК-торг". По нефти ("Роснефти" - ИФ) мы работаем только с ресурсами "Удмуртнефти" - это поставки на внутренний рынок. Но мы продолжаем маркетировать экспорт", - подчеркнул Рыбников.

"Это уже не тест, это живая история с реальным результатом. Мы по-прежнему будем предлагать компаниям делать это на нашей платформе. Бесплатно. Работа в этом направлении позволит сформировать ценовой эталон российской нефти. И здесь самое главное - участие в подобных онлайн-аукционах всех основных производителей российской нефти", - добавляет он.

Поддержка "Транснефти"

Даты поставок на экспорт российской нефти Urals, проданной на онлайн-торгах на бирже, важны для заключения контрактов, поэтому СПБМТСБ рассчитывает на поддержку "Транснефти" в этом моменте, заявил Рыбников.

"Действительно, в зависимости от даты отгрузки получаешь разные цены. Российские компании это понимают. В случае с первыми электронными торгами "Зарубежнефти" Urals на экспорт тема с датами отгрузки фигурировала, но компания пожелала не раскрывать эту информацию (в пресс-релизе - ИФ). Компания будет обеспечивать отгрузку по контрактам в определенное временное окно. Были предварительные договоренности и у нас, и у "Зарубежнефти" с "Транснефтью" на это счет", - рассказал глава биржи.

"И в этом плане мы рассчитываем на поддержку и сотрудничество с компанией "Транснефть", которая формирует позиционный график и график расстановки тоннажа под погрузку. У нас есть действующее, заключенное, правда, еще ни разу не использованное соглашение между СПБМТСБ и "Транснефтью" о том, что при исполнении поставочного фьючерса на Urals с поставкой танкерами нефтяные компании через нас могут запрашивать и подтверждать у "Транснефти" в том числе даты отгрузки. Этот механизм в свое время был разработан и согласован. Пока по поставочному фьючерсу поставок не было, он ни разу не использовался", - добавил он.

"Но мы слышим положительные сигналы со стороны "Транснефти" о том, что в этом вопросе будет максимальное содействие. Рассчитываем, что возможность такая у "Транснефти" будет. "Транснефть" следит за темой бенчмарка нефти Urals, всяческую поддержку этой теме выражает. Понимание того, что конкретные временные окна и даже конкретные даты реально имеют большую ценность, чем некие прочие показатели, есть. Думаю, что и такого рода истории мы через некоторое время увидим - это одно из наших направлений развития экспортных продаж Urals", - подчеркнул Рыбников.

<https://www.interfax.ru/business/727913>