

**ПРОТОКОЛ**  
заседания Консультативно-экспертного совета  
по рынкам нефтепродуктов при Омском УФАС России

г. Омск

19.10.2017

**Присутствовали:**

- В.А.Кабаненко** - председатель Совета, руководитель Омского УФАС России;
- Ю.В.Матвейко** - заместитель председателя Совета, вице-президент Российского топливного союза (Алтайский край);
- П.В.Строков** - Управляющий директор – начальник Управления по информационной политике АО «СПбМТСБ»;
- В.В.Кудрявцев** - начальник Департамента по управлению антимонопольными рисками ПАО «Газпром нефть»;
- А.Ф.Сафин** – заместитель генерального директора по коммерческой деятельности ООО «Газпромнефть-Региональные продажи»
- А.И.Беляев** - директор Сибирского отделения ООО «Газпромнефть-Региональные продажи»;
- Е.Ю.Рапута** - начальник Управления планирования, закупок и анализа эффективности розничной сети ООО «Газпромнефть-Центр»;
- Т.П.Семенова** - руководитель направления Правового управления ООО «Газпромнефть-Центр»;
- Н.И.Семенов** - директор отделения в г.Омск ООО «Газпромнефть-Центр»;
- Г.А.Панкеев** - член Совета, представитель независимых операторов рынка нефтепродуктов (Новосибирская область), член Совета директоров Российского топливного союза;
- И.Г.Фридман** - член Совета, представитель независимых операторов рынка нефтепродуктов (Омская область), ООО «Управление АЗС»
- В.В.Тарабин** - представитель независимых операторов рынка нефтепродуктов (Омская область), ООО «Управление АЗС»;
- Л.В.Потапова** - представитель независимых операторов рынка нефтепродуктов (Омская область), ООО «Управление АЗС»;
- Л.И.Чурилов** - представитель независимых операторов рынка нефтепродуктов (г. Санкт-Петербург), вице-президент Нефтяного клуба Санкт-Петербурга, Российский топливный союз;
- Д.А.Васильченко** - заместитель начальника кафедры оперативно - розыскной деятельности органов внутренних дел Омской Академии МВД России;
- С.И.Корыц** - преподаватель кафедры административного права и административной деятельности органов внутренних дел Омской Академии МВД России
- Н.В.Вишнякова** - доцент кафедры уголовного права Омской Академии МВД России;
- С.В.Суменков** - ответственный секретарь Совета, заслуженный эксперт ФАС России.

**Повестка дня:**

1. О текущей ситуации по реализации нефтепродуктов на биржевых торгах АО «СПбМТСБ».
2. О результатах и дальнейших перспективах практики установления розничных цен в регионах дифференцированно в зависимости от логистических групп АЗС, форматных типов АЗС, мест расположения АЗС и прочих факторов.

3. О возможности распространении «системы лояльности» Газпромнефть-Корпоративные продажи (по топливным картам) на АЗС независимых операторов, работающих по агентским договорам с Газпромнефть-Региональные продажи, в частности имеющих (поставивших у себя) терминалы Газпромнефть-Корпоративные продажи.

4. О наметившейся тенденции к повышению мелкооптовых цен на автомобильное топливо, устанавливаемых Газпромнефть-Региональные продажи, несбалансированному с розничными ценами, регулируемым соотношением спрос-предложение, и о соответствующем снижении маржинальности деятельности Газпромнефть-Центр, Газпромнефть-Корпоративные продажи, независимых операторов сетей АЗС.

5. Практика и совершенствование подходов к предотвращению реализации на товарных рынках регионов РФ автомобильного топлива, не соответствующего требованиям Технических регламентов (контрафактного, фальсифицированного, суррогатного и т.п.).

6. Обсуждение Методических рекомендаций по выявлению, предупреждению, пресечению и раскрытию контрабанды нефти и нефтепродуктов и возможностей их практического применения.

7. Обсуждение Методических рекомендаций по организации и проведению оперативно-розыскного мероприятия "Проверочная закупка контрафактного топлива" и возможностей их практического применения.

8. Обсуждение Методических рекомендаций по выявлению и документированию признаков административных правонарушений при реализации фальсифицированного топлива и возможностей их практического применения.

9. Уголовно-правовая оценка сбыта нефтепродуктов, не соответствующих требованиям Технического регламента, с рекомендациями по применению и предложениями по совершенствованию действующего уголовного законодательства в указанной части.

## **СЛУШАЛИ:**

### **По первому вопросу:**

Выступил **П.В.Строков**. Рассказал о некоторых показателях биржевой торговли и о новых проектах, которые сейчас реализует биржа. В частности, это биржевая торговля мелким оптом. За время работы биржи (в 2018 году бирже будет 10 лет) была проведена достаточно большая работа в оптовом звене. Есть достижения: в прошлом году через биржевые торги было продано 17,5 млн. тонн нефтепродуктов, в этом году планируется продажа порядка 18 млн. тонн (бензин, дизельное топливо, мазут); формируются индикаторы, которые признаются презентативными, их достаточно большое семейство. Но среди этих индикаторов нет тех, которые также хотелось бы видеть - это индикаторы цен по мелкому опту. В связи с этим регулятором было предложено создание на бирже организованного рынка мелкооптовой торговли и сейчас биржа этим занимается. К сожалению, компания Газпромнефть в этом проекте участвует пока незначительно. Активно занимается Роснефть, биржа провела совместно с ними шесть обучающих семинаров в различных регионах применительно к мелкому опту, повышается конкурентность мелкооптовых торгов, предпринимаются попытки создания хабов, в которые входили бы нефтебазы различных компаний, где был бы единый инструмент, при котором покупатель получал бы «все в одном стакане».

Наибольшее продвижение этот проект получил в Приморье. Это своеобразный регион, он наиболее удален от центральной части России и ограничен по перечню компаний, которые там присутствуют, поэтому проект вызвал большой интерес. Сформированы предложения, в ноябре планируется проведение совещания с нефтяными компаниями и Приморским УФАС России. Планируется до конца года запустить предлагаемые инструменты и посмотреть, что из этого получится, потому что



предложения по опту там предельно понятны – на бирже в Приморье крупным оптом торгует только Роснефть, а через мелкооптовые торги планируется дать дополнительные возможности другим участникам рынка.

Биржа готова рассмотреть мелкооптовые рынки более детально и провести обучающие семинары и в других регионах.

Применительно к оптовой биржевой торговлей по бензинам и дизельному топливу в части объемов, регулярности и равномерности продаж за сентябрь и первую половину октября компания Газпромнефть традиционно выдерживает показатели с наилучшим качеством и соответственно с выполнением публикуемых на сайте планов (это и 92 и 95 бензины). Применительно к Сибирским регионам: Ачинский НПЗ также выполняет свои планы (92 и 95 бензин), то же касается и Ангарского НПЗ, но 16 и 17 октября компания резко сократила свое предложение по 92 бензину. Еще один вопрос, который волнует всех в данной ситуации, это вопрос с дизельным топливом: переходный межсезонный период, который наблюдается каждый год, всегда вызывает много вопросов. Применительно к компании Газпромнефть - зимнее дизельное топливо в период со 2 по 17 октября компания отторговывает с точностью до нормативов. С Ачинского НПЗ летнего дизельного топлива не было, зимнее выставляют в соответствии с планами, которые заявлены небольшие, поэтому торгуют с превышением планов. По Ангарскому НПЗ также торгуется уже зимнее дизельное топливо и к данному периоду объемы дизельного топлива имеют тенденцию к повышению.

В межсезонье стабильной популярностью пользуется авиационный керосин. Такая тенденция каждый год повторяется: достаточно высокий уровень цены вызван высоким уровнем объемов перевозки пассажиров.

Давать прогнозы по ценам (инсайдерская информация) биржа не имеет права, но можно пообсуждать, что происходит с ценами.

В предыдущие годы мы видели высокую оптовую цену на бензины в летний период - период активного потребления, и соответственно достаточно большое падение цен зимой, когда спрос падал. Сейчас ситуация изменилась - большой волатильности цен, которая доходила в предыдущие годы до 30%, не будет, и в следующий год, скорее всего, войдем с теми же показателями по уровню цен, которые есть сейчас, ну может быть процентов 5 минус. По торговле бензинами можно сказать те цифры, которые вчера докладывали на биржевом комитете. С начала года и по состоянию на 17 октября текущего года через биржевые торги было продано 6 млн. 180 тыс. тонн автомобильных бензинов. Это достаточно большая величина. Те нормативы, которые видим в тексте известного совместного приказа, которым установлены рекомендации компаниям торговать на бирже нефтепродуктами, в частности автомобильными бензинами на уровне не менее 10 процентов продаваемого объема, формировались по состоянию рынка на 2013 год, когда приказ был издан. За прошедшее время рынок изменился структурно, и эта большая величина не только всегда находит своего потребителя, но даже ее часто не хватает. В данный момент объемы, которые торгуются в опте, в принципе нормальны. Биржа отслеживает остаточный спрос «в стакане» по окончанию каждой торговой сессии и видит его структуру – действительно хватает или не хватает того или иного продукта. Сейчас именно такая ситуация второго плана: продукт есть, он востребован, но рынок хочет более низкой цены, потому что та цена, которая есть сейчас, подзадержалась на летних уровнях и вниз идет с большой неохотой. Тем не менее движение вниз плавно, но существует, порядка на 5 процентов, но без той волатильности, которая была в прошлые годы, т.е. большого падения по цене не будет. Это связано и с налоговой нагрузкой, как мы знаем, что внепланово повышаются акцизы на бензин и дизельное топливо, и рынок так или иначе это повышение отыграет, потому что ситуация, когда цена сначала упадет, а потом вырастет, вряд ли интересна в первую очередь самим компаниям, которые продают.



По дизельному топливу тоже достаточно интересная ситуация: весь август происходил устойчивый рост цен по летнему дизельному топливу, он был вызван ситуацией на мировом рынке, т.е. высоким уровнем экспортного спроса - компании чаще всего этим обосновывают изменение цены вверх, плюс ещё необходима «премия» на внутреннем рынке. На этом фоне дизельное топливо хорошо росло в цене весь этот период плюс к этому в начале октября начались торги зимним топливом, которое по своей природе имеет большую цену, чем летнее. Вчера на бирже делали анализ и считали маржу для независимых АЗС по центральному региону европейской части РФ (величины обобщающие). В европейской части (Москва и Московская область) средняя цена на АЗС 1-го литра дизельного топлива 38,11 руб., биржевой индикатор 37,52 руб. за литр и внебиржевой индикатор 37,11 руб. При этих ценах, которые есть сегодня на дизельное топливо на АЗС европейской части РФ, если они сохранятся и сохранится уровень оптовых цен на зимнее дизельное топливо, маржа для АЗС составит всего около 1 процента. При этом по межсезонке маржа была на уровне 5 процентов, по лету 7 процентов, т.е. цены на дизельное топливо сейчас находятся на достаточно разогретом уровне. Ситуация неоднозначная: все понимают, что чудес не бывает, какая-то из цен должна измениться (при торговле «гостовским» продуктом). К этому можно добавить, что в сентябре 2017 года на биржевых торгах было продано более чем в полтора раза меньше дизельного топлива, в том числе зимнего дизельного топлива, чем в сентябре 2016 года, т.е. реализация зимнего дизельного топлива на этом рынке в этот период, так ожидаемая и востребованная, подзадержалась, в том числе и потому, что в силу региональных климатических различий с одного и того же базиса поставки (например, с Омского НПЗ) одним регионам требуется еще летнее дизельное топливо, а другим уже зимнее, и сейчас нефтяные компании пытаются компенсировать потери, выставляя продукцию по высокой цене. Но это не очень хорошая ситуация, и решать ее сложно, потому что ни у кого нет полномочий давать компаниям указания в сентябре продавать определенное количество зимнего топлива. Все рекомендации по организации биржевой торговли нефтепродуктами описаны в тексте вышеупомянутого приказа, и там нет деления продажи дизельного топлива по видам на сезоны. А фактически цены растут осенью при переходе с летнего дизельного топлива на зимнее (объективно из-за более высокой себестоимости зимнего топлива), но весной при обратном переходе летнее топливо подтягивается по цене к зимнему, и эта ситуация повторяется из года в год. Что с этим делать, неизвестно, потому что биржевые торги - это не механизм регулирования рынка, эта функция есть в частности у ФАС России, и если будет возможно выработать какие-то рекомендации в этой части, то мы со своей стороны будем их исполнять.

Создание мелкооптового биржевого рынка - это интересный проект, который держится только на коммерческой составляющей. Если в оптовом звене есть какие-то рекомендуемые нормативы, то в мелкооптовом звене их нет и с большой вероятностью не будет. Здесь должен работать коммерческий интерес в чистом виде: если кому-то это интересно, то продают - покупают, если никому не интересно, то не продают и не покупают. Зато есть возможность получить некий ценовой ориентир (или его отсутствие), который будет характеризовать ситуацию на рынке: есть предложение или нет, есть спрос или нет. На каком уровне совершались мелкооптовые биржевые сделки по цене, по объему - это те показатели, которые дадут возможность рассматривать рыночную ситуацию на региональном уровне применительно к факторам местных рынков, потому что и оптовая биржевая торговля в целом и биржевая мелкооптовая торговля на базисе НПЗ - это конкурентные базисы. Но покупая на Омском НПЗ крупный опт, можно отправлять продукт в любом направлении, и это не обязательно ваш регион. А мелкооптовая торговля покажет состояние рынка в том регионе, где находятся эти базисы.

**В.В. Кудрявцев:** Рассказал, что Газпромнефть реально одна из первых организовала электронную торговую площадку, попробовала мелкооптовую торговлю на так



называемом «хабе» (с базисом поставки на Володарской нефтебазе), и этот опыт оказался отрицательным. При наличии на базисе поставки единственного продавца весь выставленный товар просто моментально «сметался с рынка», цены резко росли. Биржевая торговля уже «хромает» в силу того, что активными участниками биржевого рынка становятся в основном крупные брокерские компании, и уже не потребители и производители (спрос и предложение), а биржевые посредники (брокеры) формируют спекулятивное повышение/понижение биржевых цен, что вообще не применимо для мелкооптовых рынков. Члены Российского топливного союза говорят, что биржевая торговля - это хорошо, но для участия в ней нужны дополнительные финансовые средства, квалифицированный персонал и другое, и покупать, к примеру, тридцать тонн на бирже – это необоснованная трата времени и денег. Проще их купить непосредственно у какого-нибудь продавца. Может, нужно что-то поправить в биржевой торговле.

**П.В.Строков:** Биржевая торговля постоянно совершенствуется. Во-первых, регулятором биржи является Центральный Банк России и регулировать биржевую торговлю в смысле тех процессов, которые происходят на бирже - это его прерогатива. Поэтому, если есть какие-то предложения, надо обращаться в Центральный Банк России. По поводу мелкооптового рынка - дорожная карта была принята и подписана по инициативе ФАС России, у биржи есть поручение создать условия для организованного мелкооптового рынка и биржа это делает. Если игрокам это не будет интересно и они не будут покупать на бирже, значит, станет понятно, что проект не нужен, или он был сделан несвоевременно, или требуются еще какие-то условия, но предоставить потенциальным игрокам возможность и не решать за них - это одна из тех задач, которая на сегодня стоит. Ваш базис на Володарской нефтебазе был очень востребован, но в силу единственного продавца и ограниченных объемов реализации всегда был дефицит предложения. Сейчас ситуация изменилась, в центральном регионе присутствуют все нефтяные компании и они готовы торговать мелким оптом. Спрос в данном регионе дает возможность развивать этот проект быстрее, чем в каком-либо еще регионе. На данный момент есть все условия, чтобы там запустить этот проект, сформировано четыре хаба (базиса поставки), Лукойл и другие компании готовы участвовать в этом процессе.

**В.В. Кудрявцев:** В центральном регионе практически всегда дефицит предложения. Что сейчас происходит на главной биржевой площадке? На бирже активно работают спекулянты – не потребители. Если говорить о мелком опте, то там покупателями должны быть «конечники», т.е. те, которые берут продукт не для перепродажи, а для розничной реализации или для собственного потребления. Покупатели в крупном опте - это спекулянты, которые берут продукт для перепродажи. Соответственно появляется «разгонка рынка», которой основные игроки научились пользоваться и колебать цены вверх/вниз независимо от спроса и предложения, она играет злые шутки. Спекулянты могут «все забрать» или «все сбросить», что не получится никогда на мелком опте, т.к. мелкооптовые базисы в большей степени ограничены в объемах и контрагентами на них являются «конечники». Считаю что каждый должен заниматься своим делом. Надо развивать новые проекты ведения бизнеса, реализовывать новые виды продаж, например агентские схемы. Если Лукойлу и Роснефти нравится играть в мелкий опт на бирже – пусть играют, мы лучше будем работать с конкретным потребителем. На наш взгляд, это намного эффективнее, потому как позволяет быстрее и дешевле доставить продукт конечному потребителю.

#### **По второму вопросу:**

Выступила **Е.Ю. Рапута** (копия презентации прилагается): Рассказала о том, что Газпромнефть-Центром сделано по дифференциации розничных цен на автомобильное топливо в Омской области в зависимости от логистических групп АЗС и прочих факторов и о дальнейших перспективах такой дифференциации.



Сначала все АЗС разнесли по трем логистическим группам в зависимости от их удаленности от базисов поставки и конкурентного окружения и дифференцировали цены по каждой группе.

В первую логистическую группу вошли 59 АЗС, во вторую – 11 АЗС и в третью группу – 12 АЗС. В первой группе АЗС розничные цены были снижены на 10 коп./л, во второй группе АЗС цены повышены на 15 коп./л и в третьей группе - повышены на 35 коп./л. Анализ продаж с марта по сентябрь текущего года показал, что это не повлекло значительных изменений по динамике продаж как в структуре продаж в целом, так и внутри каждой из логистических групп. Таким образом, разделив АЗС на группы и дифференцировав цены, удалось условно нивелировать разницу в расходах (оптимизировать расходы) на доставку топлива на АЗС, расположенные в городе Омске, и на удаленные АЗС. Изменение цен и расходов на доставку топлива можно увидеть на графике. Хотя при этом цены на топливо в отдаленных районах выросли, но одновременно это улучшило условия конкуренции для независимых АЗС в этих районах.

Еще по состоянию на март 2017 были запущены две автоматические станции, на которых можно без оператора произвести оплату и заправить автомобиль. Поскольку затраты на такой станции отличаются от обычной сервисной АЗС, мы дифференцировали цену на этих станциях - снизили относительно обычных АЗС на 50 коп./л. Сейчас таких станций уже три, они все находятся в городе Омске и входят в первую логистическую группу. Планируется дальнейшее увеличение количества таких станций. Несмотря на более низкую цену, реализация топлива через автоматические станции пока не увеличилась, даже наблюдалось снижение реализации, поскольку потребитель еще не привык к самообслуживанию и каким-то техническим сложностям, ему надо освоиться и привыкнуть к работе с терминалами, но постепенно продажи выравниваются.

Рассматривается возможность перейти к режиму день/ночь, когда днем станция работает в обычном режиме, а ночью будет работать в автоматическом режиме с оплатой через платежный терминал, и цена топлива соответственно будет более привлекательна. Пока планируется перевод станций на такой режим только в городе Омске, т.к. это процесс сложный и связан с изменением цены два раза в сутки. Вопрос прорабатывается, определяется техническая возможность оснащения станций платежными терминалами и изменения цены в ночное время, считаем это одним из перспективных направлений цифровой трансформации наших станций.

**В.В. Кудрявцев:** В Санкт-Петербурге очень хорошо развиваются автоматические заправки и эта система пользуется спросом, тем более мы там не были первыми, показала пример «Neste». Реально ночью больше заправляются, т.к. разница в 50 коп. существенна, население пользуется разными карточками оплат. А если здесь еще продумать вопрос с приемом налички, то система заработает. В этом ничего нового нет, вся Европа так живет и у них широко распространена практика по дифференцированию ценообразования, особенно в ночное время, когда нет пробок, а за это они получают бонусы, скидки. Развиваются и другие дополнительные сервисы на заправках, в частности, сеть кофеен, рассматриваются и другие маркетинговые проекты. Кроме того, мы также рассматриваем вопрос о переводе даже собственных АЗС на агентскую схему. Также у нас есть пилотные проекты, по которым мы отдаем АЗС в аренду персоналу, порядка 40 станций по России, причем выбирали самые плохие, и 70 процентов из них довольны и успешны. В данном случае работает также сила бренда.

**Е.Ю. Рапуга:** Еще рассматривается проект с разными форматами АЗС, когда будут АЗС отдельно для корпоративных клиентов и отдельно для физических лиц, это связано в том числе с разницей в цене. Но подробнее об этом могло бы рассказать Газпромнефть-Корпоративные продажи. В Новосибирской, в Тюменской и в Свердловской областях дифференциация по зонам и форматам АЗС тоже есть, цены тоже дифференцируются, в Томской области нет, в Алтайском крае пока дифференцируются только цены на 92-ой бензин.



### **По третьему вопросу:**

Выступил **А.Ф. Сафин**: Понимаем, что есть биржа и биржевые индикаторы - это серьезный инструмент, но в любом случае мы общаемся со своими покупателями и обосновываем перед ними справедливый уровень установленной нами цены, плюс мы предлагаем дополнительные инструменты, которые позволяют развивать совместный с независимыми операторами бизнес. В 2017 году мы запустили агентскую схему и есть результаты. Из 232 станций, которые работали по агентской схеме, более 100 АЗС в зоне ответственности Сибирского и Восточно-Сибирского отделения, и объемы реализации за 8 месяцев с начала года достигли 126 тыс. тонн. До конца года планируем еще перевод на агентскую схему двух крупных сетей в Москве, поэтому планируем достичь 300 тыс. тонн реализации - это около пяти процентов от общей реализации по независимому сегменту рынка. Это нормальный результат с учетом того, что в течение полугода мы эту схему всем объясняли, вели переговоры, дорабатывали договоры, изучали возможности и потребности контрагентов. Какие выводы для себя сделали: раньше сегментацию независимых сетей мы делали по объему выборки товара: крупный, средний, массовый сегменты. Сейчас, когда поглубже погрузились в работу независимых сетей, мы лучше поняли принципы ведения бизнеса независимыми сетями: кто-то финансово устойчив, кто-то при этом ведет инвестиционную деятельность, потребности у клиентов разные, поэтому мы дорабатывали договоры, в том числе в разных вариантах. Появилась так называемая агентская схема №2: когда, например, контрагенту надо показывать «оборотку» для банка, чтобы иметь возможность получить кредиты для развития бизнеса. Такая потребность уже возникла в крупных сетях в Санкт-Петербурге и в Москве, мы предложили им договор хранения с опционом, по которому наши партнеры выступают в принципе не агентами а мы передаем им продукт в резервуарах по подтвержденной выборке контрагентов, т.е. это обычный мелкооптовый договор с базисом поставки в резервуаре. Т.е. мы учли просьбы клиентов сократить документооборот, и для них есть две схемы взаимодействия на выбор. Другая категория клиентов, это те, у которых есть свой сильный региональный бренд, которым не нужен наш бренд, им нужно только подтверждение партнерства с Компанией Газпромнефть, которое указывает на то, что у них есть определенный «знак качества», качественный «классовый» продукт. Третье, что сейчас рассматриваем, это категория клиентов, которых устраивает гарантированный фиксированный доход, и они готовы работать за агентское вознаграждение. А есть категория, которая считает, что доходность надо делить. Это вариант с «отложенным бонусом», он пока прорабатывается, а с 2018 г. будут работать две основные схемы: типовая агентская и опционная, а также предложим «знак качества». По поводу экономбренда, скорее всего это будет «бренд-опти», решение будет принято до конца года. От бренда «Сибнефть» возможно придется отказаться, его в Москве и в Санкт-Петербурге плохо знают, а мы должны предложить единый бренд, который будет узнаваем на всей территории Российской Федерации. За счет «знака качества» плюс дополнительных схем планируем выйти в 2018 году на 800 тысяч объемов реализации через сети независимых операторов.

По корпоративным продажам мы видим потребность по установке терминалов и распространению системы лояльности, в том числе и на сетях независимых операторов, работающих с нами по агентской схеме, эти вопросы нами прорабатываются с Газпромнефть-Корпоративными продажами.

### **По четвертому вопросу:**

Выступил **Ю.В. Матвейко**: Рынок в Сибирском федеральном округе сильно разбалансирован, и тот объем продаж и те условия, в которых сейчас находятся независимые операторы, весьма проблематичны. В частности, по Алтайскому краю на протяжении шести лет с 2011 года началась история с дефицитом топлива. При этом



большое количество АЗС устанавливает цены намного ниже, чем в соседних регионах, а Газпромнефть также устанавливает розничные цены ниже, чем в соседних регионах, ссылаясь на «медиану рынка». За последние два месяца цена немного приподнялась, но в любом случае этих денег не хватает, чтобы, покупая качественный товарный продукт, конкурировать и выживать в сегодняшних условиях. Серьезное повышение цен на дизельное топливо мы ощутили с конца августа-сентября - цены выросли практически на 10 процентов на бирже и в мелком опте. Вчера нам поступило предложение от Газпромнефти по дизельному топливу в мелком опте по цене 45 950 рублей. При этом Газпромнефть - это основной поставщик нефтепродуктов в Алтайский край по мелкому опту. Роснефть практически не торгует, мелкий опт у них ушел из приоритетов, продают немного дизельного топлива для сельхозтоваропроизводителей, а бензин они продают по цене плюс тысяча рублей к цене Газпромнефти, и говорят, что им этот рынок неинтересен. В Новосибирской области ситуация с ценообразованием ненамного лучше.

**Л.В. Потапова:** у нас резко сократилась маржинальность в октябре дизельному топливу, по 80-му и 98-му бензинам. По остальным видам топлива она колеблется в пределах 12-15 процентов. По дизельному топливу если сейчас стартовать на зиму, то мы уже имеем минус. Т.е. настолько высокая цена мелкооптовая и низкая розничная, что не позволяет перейти на зимнее дизельное топливо. Ситуация на рынке не ясна, потому что Газпромнефть-Региональные продажи является поставщиком для других ДЗО Газпромнефти – Газпромнефть-Центр и Газпромнефть-Корпоративные продажи. Условия покупки на нефтебазе одинаковы как для Газпромнефть-Центра, так и для независимых участников рынка, т.е. маржинальность у нас и у них сопоставима. А если учесть что корпоративные продажи предоставляют еще и скидку своим покупателям, то они весь год уверенно работают убыток. На чем же они зарабатывают, или это планово-убыточная деятельность, которая перекрывается для ВИНК в целом доходами Газпромнефть-Региональных продаж.

**А.Ф. Сафин:** Никто не будет спорить, что по Газпромнефть-Региональным продажам цена прозрачная, все знают структуру цены, из чего и как она формируется, т.е. цена справедливая. По поводу цены в рознице, то все же есть такое понятие: медиана рынка. Тарифную политику корпоративных продаж я не могу комментировать.

**И.Г. Фридман:** на Алтае на медиану рынка в значительной степени влияет большое количество суррогатного топлива, в Новосибирской области это влияние уже менее значительно, в Омской области совсем незначительно, но даже в Омской области по дизельному топливу доходность падает заметно, на зиму вообще уйдет в минус. То же самое, по-видимому, происходит и в Газпромнефть-Центр.

**Е.Ю. Рапута:** На текущий момент минуса нет, есть плюс. При переходе на зиму ситуацию с ценой еще не знаем.

**И.Г. Фридман:** Но должен же быть какой-то ориентир. Когда Газпромнефть-Региональные продажи устанавливает цену мелкого опта, то она же должна Газпромнефть-Центру как минимум покрывать затраты и неплохо бы еще какую-нибудь разумную прибыль.

**А.Ф. Сафин:** Газпромнефть-Центр действительно зарабатывает еще и на сопутствующих товарах, на кофе. Компания целенаправленно шла по пути развития продажи сопутствующих товаров для того, чтобы доходами от сопутствующих товаров компенсировать расходы по эксплуатации АЗС. У нас торговля сопутствующими товарами больше развита, чем у независимых сетей. Кроме того, независимые АЗС могут переходить на агентские схемы и гарантированно получать доход в виде агентского вознаграждения.

**Ю.В. Матвейко:** Мы важный момент упустили, мы поговорили по рыночной оптовой цене, но упустили момент операционных расходов на АЗС, где Газпромнефть декларирует, что у них операционные расходы порядка 3 500-3 700 рублей на тонну. Но тогда наценка у них должна быть как минимум 4 рубля за литр, но ее нет.



**В.В. Кудрявцев:** Потому-то мы и придумываем все новые проекты. Потому что, разделив бизнес на розницу, на мелкий опт, на логистические компании, мы стали видеть, где у нас основные проблемы потери эффективности бизнеса. У нас логистика неэффективна - нулевая, и мы думаем, что с ней делать. То же самое с розницей. Почему плохие АЗС мы отдаем в аренду, почему хотим перевести часть АЗС на агентскую схему - только из-за того, что сложившиеся на сегодняшний день цены не эффективны, т.е. у нас те же минусы в рознице, что и у независимых сетей, и мы с этим стараемся бороться.

#### **По пятому вопросу:**

Выступил **А.Ф. Сафин:** В предыдущих вопросах мы уже коснулись необходимости борьбы с суррогатами и контрафактом. Например, мы отслеживаем те компоненты, которые приобретаются у нас на бирже и потом используются недобросовестными операторами рынка для производства некачественного бензина. Уже два месяца мы конкретно стали контролировать отгрузки этих компонентов, запрашиваем у приобретателя подтверждение, что данный продукт используется по назначению. Во-вторых, если брать Омскую область, не говоря уж об Алтайском крае и новосибирской области, то сюда заходит некачественное топливо с Антипинского НПЗ, из Башкирии, из Татарстана, и если мы не будем активно бороться с суррогатами и дистиллятами на АЗС, проблема будет существовать. Также в приграничных областях ярославского НПЗ на сети АЗС идет суррогат. Мы формировали запросы по нашим отделениям, собирали информацию по сетям, которые этим балуются, направляем ее главам субъектов РФ и пытаемся обратить на это внимание. Проблема глобальная, на ней не только страдают потребители и продавцы, и государство теряет очень много денег.

#### **По шестому вопросу:**

Выступил **Д.А.Васильченко.** Рассказал, что только на территорию Омской области по оперативным данным заходят в среднем от 20 до 30 бензовозов в сутки (по 20 тонн каждый) с контрабандным топливом с территории северного Казахстана. В основном используются две схемы контрабанды. Например, по первой схеме нефтепродукты, якобы произведенные на территории одного субъекта РФ, перевозятся на территорию другого субъекта РФ через границу Республики Казахстан, что в принципе не запрещено согласно конвенции евразийского экономического сообщества. По другой схеме наоборот, нефтепродукты якобы перевозятся из одного региона Республики Казахстан в другой регион Республики Казахстан через территорию РФ, а на самом деле остаются в субъекте РФ. Обсуждаемые методические материалы по выявлению таких преступлений прилагаются.

В результате обсуждения выявлены проблемы, требующие координации усилий правоохранительных структур, местной власти, остальных «заинтересованных» в решении указанных вопросов. У нас существует единое экономическое пространство, и такие передвижения не запрещены, при этом качество ввозимых нефтепродуктов не уполномочены проверять ни пограничные, ни таможенные службы, тем более отслеживать маршруты их дальнейшего передвижения, в том числе разгрузки, на территории РФ. Таможенные органы в этом не заинтересованы, у них нет ни полномочий, ни показателей раскрываемости данных преступлений. Нет запрета и контроля на ввоз/вывоз данной продукции на/с территории РФ, нет полномочий у пограничных служб на проверку документов на груз, например товарно-транспортных накладных, а у таможенных служб на проверку качества ввозимой продукции. Фиксируется только факт въезда/выезда транспортного средства с/на территорию РФ, и то только если въезд/выезд осуществлены не в обход пограничных постов РФ. Впрочем, и последнее тоже практически не выявляемо и не наказуемо. На санкционные товары есть система контроля с GPS-датчиками, а на нефтепродукты такой системы контроля нет. У органов МВД нет достаточных полномочий, сил и средств, чтобы проследить всю цепочку незаконного ввоза и оборота контрабандных нефтепродуктов от въезда каждого бензовоза до слива им



нефтепродуктов на территории РФ. Хорошо бы конечно, пломбировать каждый бензовоз и ставить соответствующие датчики на их вскрытие, но вопросы в наличии/отсутствии достаточных полномочий, финансирования, необходимой численности оперативных подразделений и т.д. Нет и возможностей для исследования качества ввозимой или изъятой продукции - испытательных лабораторий, финансовых средств на их услуги, не говоря уже об отсутствии мест и возможности их хранения в случае изъятия, и т.д. Вообще это важная проблема для государства, потому что когда такая продукция заходит на территорию РФ, то кроме ненадлежащего качества продукции, наносящего вред имуществу граждан, экологии, конкуренции и пр. государство теряет акцизы и другие виды налогов.

Решение этих проблем оказывается сложнее, чем представлялось на первый взгляд, однако искать алгоритмы их решения надо, в том числе во взаимодействии с правоохранительными и другими контрольно-надзорными органами, с администрациями территорий.

#### **По седьмому вопросу:**

Выступил **Д.А.Васильченко**. Законом об оперативно-розыскной деятельности предусмотрено проведение мероприятий по проверочной закупке. Особенность оперативно-розыскного мероприятия в том, что проводить их могут только оперативные подразделения и только по преступлениям в рамках уголовного дела либо по материалам, содержащим сведения о том, что готовится либо совершается именно преступление. Какой выход из этой ситуации. Есть возможность проведения контрольной закупки, которую может проводить любой гражданин. Тот механизм, который представлен в материалах, будет достаточным для проведения контрольных закупок силами любых граждан, и для этого есть правовое основание - это статья 14 Гражданского Кодекса РФ, которая предусматривает самозащиту гражданских прав. Вопрос только с исследованием взятых проб, это дорогостоящая процедура и можно подумать об оказании гражданам такой помощи со стороны заинтересованных лиц. Проводите контрольную закупку, проводите исследования и все материалы передавайте оперативным подразделениям, которые могут уже возбудить уголовное дело, проведя дополнительно одну или несколько проверочных закупок, в том числе негласных. Все это описано в методических рекомендациях. Есть вопрос, по какой статье можно будет квалифицировать преступление. Можно вменить статью 159 УК РФ – мошенничество, но здесь возникает проблема - если органы следствия видят, что по данному правонарушению предусмотрена административная ответственность, то дело по УК возбуждаться не будет.

#### **По восьмому вопросу:**

Выступил **С.И.Корыц**. В методических рекомендациях расписано, как необходимо документировать действия и производство по административным делам по фактам реализации фальсифицированного топлива на разных стадиях их выявления: перед и в процессе заправки автомобиля, после заправки, в процессе дальнейшей эксплуатации автомобиля. Уполномоченными органами здесь могут быть ФАС России, Росстандарт, Роспотребнадзор.

**Л.И. Чурилов**: По Санкт-Петербургу была инициатива Роснефти, договорились с Росстандартом о том, чтобы в целях профилактики сделать мониторинг общественной организацией, которая будет брать пробы со всех АЗС. Росстандарт будет не контролером, а наблюдателем за соблюдением процедур взятия проб, затем пробы будут сдаваться в лабораторию и будет проверяться их качество. Росстандарт на всех совещаниях говорит что качество топлива на заправках улучшается, а это не соответствует действительности. Прокуратура отказывается согласовывать плановые проверки ХС. Но ведь Закон о проверках юридических лиц не распространяется на проверку качества продукции.



**А.Ф. Сафин:** Тема эта важная, и может быть, есть смысл вынести ее на рассмотрение Общероссийского народного фронта и именно в Москве с приглашением представителей РТС, ВИНков? Мы готовы оказывать помощь в части предоставления лаборатории, в части транспорта. Если Общероссийский народный фронт нас поддержит и такую акцию провести по всей России, то это может дать положительный эффект.

**С.В. Суменков:** Есть замечание по тексту Методических рекомендаций: все же именно сам факт продажи некачественного топлива уже является правонарушением, а не обязательно причиненный автомобилю в результате заправки таким топливом вред. Последнее является лишь факультативным признаком таких правонарушений, не всегда обязательным. Поэтому основное внимание необходимо уделить установлению не факта причинения вреда имуществу владельца автомобиля, а самого факта продажи некачественного топлива.

**И.Г. Фридман:** Действительно, в Методических материалах мы надеемся получить алгоритм действий по оперативному выявлению и пресечению рассматриваемых правонарушений, не дожидаясь наступления их отдаленных последствий.

#### **По девятому вопросу:**

Выступила **Н.В. Вишнякова**. Ставилось две задачи: первая - оценить возможность противодействия сбыту нефтепродуктов, не соответствующих требованиям технических регламентов, а именно какие нормы уголовного законодательства, в том числе прямые и смежные составы преступлений, применимы сегодня в рассматриваемой сфере в рамках действующего УК РФ и правоприменительной практики. Вторая задача - дальнейшее совершенствование норм и практики уголовного законодательства в указанной сфере. Были проанализированы условия сбыта нефтепродуктов, судебная практика.

Установлено, что проблема начинается как правило не на НПЗ, а между нефтезаводом и АЗС. Первое слабое звено - это нефтебазы, где может осуществляться смешение (изготовление некачественного топлива), эти действия по производству некачественного топлива могут быть квалифицируются по статье 171 УК (незаконное предпринимательство). Незаконное предпринимательство - это деятельность без регистрации или без соответствующей лицензии в тех случаях, когда такая лицензия нужна. В данном случае это могут быть и лицензии (их отсутствие) на соблюдение противопожарных требований, и т.д., а также осуществление купли-продажи топлива без регистрации предпринимательской деятельности. В работе приводятся примеры судебных разбирательств.

Второе слабое звено - это перевозчики. Когда происходят отклонения от маршрутов перевозки топлива, закачивание иного топлива, привлечение к ответственности возможно по статье 160 УК РФ. По контрабанде применяется статья 226 УК. По статистике растет число привлеченных к уголовной ответственности по данной статье.

Источником дешевой продукции также могут быть хищения со складов, военных баз, здесь квалификация по хищению, по краже. Что касается самого сбыта, есть большая проблема: нормы УК РФ по мошенничеству и нормы по административным правонарушениям конкурируют между собой, соответственно при наличии специальных статей в КоАП РФ применяются именно они.

До 2003 года в УК РФ существовали две самостоятельных нормы: статья 159 - мошенничество и статья 200 - обман потребителя, они между собой конкурировали. Когда проводилась реформа УК РФ, то статью 200 отменили. В сопроводительной записке к закону было сказано, что статью 200 следует отменить, поскольку есть статья 159 и соответствующий состав административного правонарушения, в котором будет указано, до какой суммы правонарушение будет административным - обман потребителя, сверх которой будет применяться квалификация по статье 159 - мошенничество, но проблема в том что статью 200 УК РФ отменили, а эту грань не установили, и ввиду такого упущения получилось, что все, что связано с обманом потребителя, ушло в административную



сферу, потом появились специальная норма в КоАП РФ - статья 14.43, и она стала нормой о любом обмане потребителя в случае несоответствия товара требованиям технических регламентов. Что касается практики ее применения, то применяется как правило только часть 1 статьи 14.43, где не идет речь о причинении ущерба имуществу, и привлекают к ответственности в основном только должностных лиц а не юридических лиц (это недоработка административных органов), и налагаемые таким образом штрафы несопоставимы с прибылями от незаконной деятельности, но и они нередко успешно оспариваются.

Предлагаются изменения в КоАП РФ (рассматриваются в Государственной Думе), предлагается введение отдельной статьи 14.43.1, но судьба этого законопроекта пока неизвестна.

Таким образом, в уголовном законодательстве нормы об ответственности за несоблюдение требований технических регламентов в части оборота продовольственных товаров, алкогольной продукции, лекарственных средств есть, а в части нефтепродуктов отсутствуют, на наш взгляд необоснованно, хотя значительные потери несут и потребители, и государство.

Предлагается рассмотреть возможность внесения в УК РФ, специальной нормы, смежной со статьей 14.43 КоАП РФ, выделив криминогеннообразующий характер этих деяний, в частности их повторность. Проект такой нормы есть в методических материалах.

В ходе обсуждения были высказаны следующие мнения. Реформа контрольно-надзорной деятельности предполагает, что с каждым разом проверки будет проводить сложнее - рискообразующий подход – не нанести ущерб проверяемому юридическому лицу. В то же время необходимо продолжить работу с Росстандартом, с общественными организациями, проработать вопросы о возможности малозатратного проведения лабораторных исследований, рассмотреть возможность доработки таможенных соглашений в этой части и другое.

#### **РЕШИЛИ:**

1. **По первому – пятому вопросам:** Принять информацию к сведению.
2. **По второму – четвертому вопросам:** Запросить письменно позицию ООО «Газпромнефть-Корпоративные продажи» в связи с невозможностью участия представителей ООО «Газпромнефть-Корпоративные продажи» на заседании Совета и значимостью их позиции по указанным вопросам.
3. **По шестому – девятому вопросам:** Просить научных сотрудников Омской академии МВД России при доработке разрабатываемых Методических материалов обратить особое внимание на описание четких алгоритмов действий, позволяющих выявлять правонарушения и преступления в рассматриваемой сфере, документировать доказательства таких нарушений и пресекать такие правонарушения и преступления.

Приложения: по тексту

Председатель Совета



В.А. Кабаненко

Ответственный секретарь Совета



С.В. Суменков