ПРОЕКТ

**ПРОТОКОЛ**

заседания Экспертно-консультативного совета

по рынкам нефтепродуктов при Омском УФАС России

**г. Омск 30.03.2018**

**Присутствовали:**

**В.А.Кабаненко** - председатель Совета, руководитель Омского УФАС России;

 **Ю.В.Матвейко** - заместитель председателя Совета, вице-президент Российского топливного союза (Алтайский край);

**В.В.Кудрявцев** - начальник Департамента по управлению антимонопольными рисками ПАО «Газпром нефть»;

**С.А.Ческидов** - член Совета, начальник Управления контроллинга поставок и региональных рынков Департамента по управлению антимонопольными рисками ПАО «Газпром нефть»;

 **И.Г.Фридман** - член Совета, - представитель независимых операторов рынка нефтепродуктов (Омская область);

**Е.Ю.Рапута** - начальник [Управления планирования, закупок и анализа эффективности розничной сети](http://portal.gazprom-neft.local/HR/Employees/Pages/search.aspx) ООО «Газпромнефть-Центр»;

**А.И.Беляев** - директор Сибирского отделения ООО «Газпромнефть-Региональные продажи»;

**В.М.Мазурак** - начальник офиса продаж [в г. Омск](http://portal.gazprom-neft.local/HR/Employees/Pages/search.aspx#c=1&fl=MPhotoUrl,Name,PublicUrl,NameLink,PublicUrlLink,JobTitle,Company,WorkPhone,MobilePhone,Email,City,Office,Location,DepartmentChain,ExtensionPhone&p=5&flv=,,,,,,,&d=65443)е [Сибирского отделения](http://portal.gazprom-neft.local/HR/Employees/Pages/search.aspx#c=1&fl=MPhotoUrl,Name,PublicUrl,NameLink,PublicUrlLink,JobTitle,Company,WorkPhone,MobilePhone,Email,City,Office,Location,DepartmentChain,ExtensionPhone&p=5&flv=,,,,,,,&d=65471) [ООО "Газпромнефть-Региональные продажи"](http://portal.gazprom-neft.local/HR/Employees/Pages/search.aspx#c=1&fl=MPhotoUrl,Name,PublicUrl,NameLink,PublicUrlLink,JobTitle,Company,WorkPhone,MobilePhone,Email,City,Office,Location,DepartmentChain,ExtensionPhone&p=5&flv=,,,,,,,&d=7512);

**Д.Н.Скупова** - директор отделения «Омск» [ООО "Газпромнефть-Корпоративные продажи"](http://portal.gazprom-neft.local/HR/Employees/Pages/search.aspx#c=1&fl=MPhotoUrl,Name,PublicUrl,NameLink,PublicUrlLink,JobTitle,Company,WorkPhone,MobilePhone,Email,City,Office,Location,DepartmentChain,ExtensionPhone&p=5&flv=,,,,,,,&d=12938);

**Р.А.Вольф** - член Совета, представитель независимых операторов рынка нефтепродуктов (Омская область);

**Д.М.Елизаров** - член Совета, представитель независимых операторов рынка нефтепродуктов (Омская область);

**Е.А.Путято** - представитель независимых операторов рынка нефтепродуктов (Новосибирская область);

**С.В.Тумашов** - представитель независимых операторов рынка нефтепродуктов (Новосибирская область);

**А.В.Ураков** - заместитель Генерального директора по оптовым продажам и логистике ООО «Башнефть-Розница»;

**В.В.Леонов** - заместитель Генерального директора по оптовым продажам и логистике ПАО «НК «Роснефть»-Алтайнефтепродукт»;

**В.А.Киселев** - заместитель Генерального директора по продажам и логистике ООО «РН-Новосибирскнефтепродукт»;

**В.В.Тарабин** - представитель независимых операторов рынка нефтепродуктов (Омская область);

**Л.В.Потапова** - представитель независимых операторов рынка нефтепродуктов (Омская область);

**С.В.Суменков** - ответственный секретарь Совета, заслуженный эксперт ФАС России.

**ПОВЕСТКА ДНЯ**

1. О продолжающемся увеличении диспаритета мелкооптовых и розничных цен на автомобильное топливо при постоянном росте розничных цен и опережающих темпах роста мелкооптовых цен.
2. Информация о заседании Комиссии по противодействию незаконному обороту промышленной продукции в Омской области в части оборота нефтепродуктов.

3. Информация о ранее проведенных заседаниях Совета.

1. Разное. Подведение итогов заседания.

**По первому вопросу:**

Выступил **Ю.В.Матвейко:** тема диспаритета мелкооптовых и розничных цен на автомобильное топливо очень актуальна для нашего региона на протяжении последних семи лет, и этот вопрос снова обостряется. В марте 2011 года сложная ситуация на рынке нефтепродуктов Алтайского края началась с того, что независимых операторов розничного рынка ограничили в доступе к ресурсам со стороны нефтяных компаний. Тогда началось наше тесное сотрудничество с ФАС России. Территориальный орган ФАС России провел большую работу, дело по нашему региону одним из первых дошло до Высшего арбитражного суда и сбыты присутствующих в регионе нефтяных компаний были наказаны финансово. Но тогда ситуация была несколько иная: в 2011 и 2012 году можно было торговать разными видами бензина, и кроме того у нас не было настолько монополизированного рынка. На сегодняшний день в регионе доминируют Газпромнефть и Роснефть, Лукойл на нашей территории почти не представлен, и соответственно конкуренция на оптовом рынке нефтепродуктов на наш взгляд отсутствует, есть жесткий диктат этих двух монополистов. Кроме того, сегодня действует технический регламент Таможенного союза, на АЗС можно торговать топливом только 5-го экологического класса, и соответственно ситуация усложнилась, поскольку купить качественное топливо, кроме производимого на двух ближайших заводах в Омске и в Ачинске, на территории Алтайского края невозможно. Частных АЗС в регионе при сегодняшней рентабельности розничных продаж становится все меньше, часть из них купила Газпромнефть, 70 АЗС за последние четыре года прекратили свое существование. По разным данным порядка 150 АЗС находятся в предпродажном и предбанкротном состояниях. Если посмотреть в открытом доступе информацию о прибылях и убытках сбытов нефтяных компаний, увидим, что с 2011 годы сбыты в рознице не могут похвастаться положительными результатами: Газпромнефть последние три года отработал с убытками в Новосибирской рознице, Алтайский сбыт компании Роснефть на протяжении четырех лет тоже имеет отрицательную прибыль, причем убытки исчисляются десятками и сотнями миллионов рублей. Цены на АЗС в Алтайском крае фактически всегда были ниже, чем в соседних регионах, хотя у нас более дорогая логистика, более высокие оптовые цены. Непонятна логика такого ценового поведения нефтяных компаний в нашем регионе. Идет выдавливание и уничтожение частных операторов рынка, которые занимаются розничной реализацией нефтепродуктов. Покупать качественные нефтепродукты по такой цене, которую предлагают мелкооптовые подразделения нефтяных компаний, и продавать их на розничном рынке при той розничной цене, которую устанавливают нефтяные компании, без убытков практически невозможно. Нести такие убытки в краткосрочном периоде можно, но не на протяжении длительного времени. Соответственно частники, которые работают легально и официально платят налоги, не имеют прибыли и соответственно не пополняют в этой части бюджет. Мы проводили анализ тех сетей, которые торгуют на 4-5 рублей дешевле, чем АЗС нефтяных компаний, пытались понять, куда и что платится: ни один работник официально не трудоустроен, работа этих операторов по существу вне закона. Эти вопросы мы пытались отрегулировать на различных уровнях власти, пока к сожалению сдвинуть с мертвой точки не получается. Статистику маржинальности АЗС нефтяных компаний и АЗС частных операторов мы мониторили в Алтайском крае, Новосибирской и Омской областях. Если взять сегодняшнее ценообразование, то получается, что независимые операторы в Новосибирской и Омской областях, находятся в лучшем положении, чем в Алтайском крае. На 95-ом бензине Омские операторы зарабатывают дополнительно около рубля относительно Алтайских, на 92-ом бензине это 60-70 копеек. В Новосибирской области на 95-ом бензине 1,5 рубля, на 92-ом около 70 копеек. На Алтае, как я уже говорил, нефтяные компании держат розничные цены ниже, чем в соседних регионах. Самая сложная ситуация с дизельным топливом, за последние восемь месяцев у нас наценка по дизелю зимнему была минус 2 рубля, т.е. входная цена была 42 рубля, нефтяные компании на своих АЗС торговали по 40 руб. 30 коп. Мы пытаемся на протяжении семи лет донести, что АЗС нефтяных компаний работают вне рынка. Нам хотелось бы, чтобы была какая-то понятная логическая и экономическая ситуация. Мы слышим со стороны компаний такую новую терминологию: «медиана рынка». Смешной термин для данной ситуации. Нам рассказывают: вот мы посмотрели, сколько АЗС на Алтае, сделали срез и вот такая получилась медиана рынка. Но у нас рынок поделился на 2 части - это АЗС, торгующие качественным топливом, это нефтяные компании и еще три-четыре сети, которые входят в Российский топливный союз, в общей сложности порядка 250 АЗС из 500, а вторые 250 АЗС - это которые торгуют прямогонным бензином, «разбулыженным» топливом и т.п. Какая здесь медиана рынка? Когда я ехал от Барнаула до Новосибирска, фотографировал стелы на всех до одной АЗС на протяжении 250 км и также в г. Новосибирске, и на 25-ти станциях, кроме как на АЗС Роснефти и Газпромнефти, я увидел всего две машины (снимки могу показать). Поэтому никакой «медианы рынка» нет, есть четкое уничтожение и задача убрать конкурентов с рынка. Это мое мнение, возможно, что оно может с чьим-то не совпадать. Пришли новые цены на мелкий опт и от Роснефти и от Газпромнефти, и мы посчитали наценку на 28 марта: 92-ой бензин - если покупаем мелкий опт на Газпромнефти, наценка получается 2 руб. 70 коп., на 95-ом около 4 рублей, на дизельное топливо разница отрицательная. Если покупать мелкий опт в компании Роснефть, цены еще выше на 70 коп. - 1 рубль в зависимости от нефтепродуктов, т.е. наценка будет еще меньше. При сегодняшних операционных расходах от 3,5 руб. частные АЗС будут торговать с рентабельностью минус 1,5 – 2 рубля. Кроме того, вчера-позавчера биржа побила все исторические рекорды, цены улетели вверх, и в апреле оптовые и мелкооптовые цены нефтяные компании будут поднимать. Поэтому ситуация, о которой я докладываю, только усугубляется. Новосибирская область - это центральный регион в Сибирском федеральном округе, Алтайский край - это регион с более дорогой логистикой и огромной территорией. Наше предложение, чтобы Алтай стоял в одной цене с Новосибирском, это со всех точек зрения логично и правильно. Даже с учетом того, что мы будем получать продукт условно чуть дороже, но по крайней мере будем стоять в рынке. Еще один момент хотел отметить, это торги (конкурсы и аукционы), в которых участвуют наши коллеги из компании Газпромнефть. На сегодняшний день они предлагают 92-ой бензин по 33,95 и до 35 рублей, ну это еще куда ни шло, а дизельное топливо предлагают по начальной максимальной цене от 34,31рубля до 36 рублей, это от 6 до 4 рублей ниже, чем мелкооптовая цена по прайс-листам. Поэтому очень хочется изменить ситуацию на рынке нефтепродуктов Алтайского края, сделать ее более рыночной, более понятной с точки зрения экономики, и чтобы представители присутствующих нефтяных компаний донесли до руководства, что рынок на Алтае надо сделать нормальным для существования.

**В.В. Кудрявцев:** Я частично согласен с тем, что говорил Юрий Витальевич, но ситуацияне такая однозначная. Исправлять ситуацию надо не только на Алтае. Мы регулярно готовим материалы для федеральных органов власти (Министерства энергетики и ФАС России) с объяснениями, что ситуация связана и с акцизной налоговой политикой государства, плюс внешний рынок диктует свои условия, и отрицательная маржа переработки в целом влияют на нефтяные компании. Подготовлены материалы с несколькими вариантами прогноза на 2018 год по мелкому опту и рознице, куда мы идем и что нас в ближайшее время ожидает, и хотим, чтобы федеральная власть нас услышала. У оптовиков тоже нет сверхдоходов. Должны быть комплексные меры, которые обеспечат баланс интересов всех участников рынка.

**В.А.Кабаненко:** Со своей стороны хочется поделиться своими тревогами. Мы на постоянной основе ведем анализ динамики цен на нефтепродукты конкретно в Омском регионе. Сейчас возникают вопросы по такой ситуации: первое – оптовые и мелкооптовые цены на дизельное топливо зимнее падают, но при этом дизельное топливо летнее, которое уже в продаже, растет высокими темпами, и это происходит из года в год: когда происходит смена одного топлива на другое, то цена на дизельное топливо летнее стремится догнать и даже перегоняет цену топлива зимнего. Может кто-нибудь это пояснить?

**Ю.В.Матвейко:** По сравнению с аналогичным периодом прошлого года дизельное топливо выросло порядка на 6000 рублей за тонну т.е. более чем на 20 процентов. Экономически это никак невозможно объяснить с учетом того, что у нас по дизелю заводы нефтяных компаний выпускают профицитные объемы (рост практически в два раза), кроме как высокой ценой на нефть и открытой дорогой на экспорт.

По сравнению с 2016 годом цена выросла на 60 процентов при большом объеме его производства, и прямого объяснения этому пока нет. В результате маржинальная доходность по дизельному топливу сейчас отрицательна.

**Р.А.Вольф, И.Г.Фридман, Ю.В.Матвейко:** Кроме того,Газпромнефть-Корпоративные продажи продает топливо, в первую очередь дизельное топливо, со скидкой до 10-12 процентов мелкооптовым покупателям (транспортным компаниям и т.п.) для заправки принадлежащих им автотранспортных средств через розничные сети (АЗС) Газпромнефти по топливным картам. Таким образом, фактическая цена отпуска с розничных сетей Газпромнефти АО топливным картам ниже и мелкооптовой цены, и оптовой цены, в том числе биржевой. За счет этого как раз та самая «медианная цена» розничного рынка еще более снижается, делая продажи независимых операторов рынка еще более убыточными. Тот факт, что большие скидки получают не все, а только самые крупные покупатели, не играет решающей роли, поскольку именно самые крупные покупатели занимают значительную долю рынка. При этом Газпромнефть-Корпоративные продажи, приобретая топливо у Газпромнефть-Региональные продажи по тому же прайс-листу, что и мелкооптовые покупатели – операторы независимых сетей АЗС, и продавая его с большой скидкой к розничной цене, т.е. дешевле, чем цена приобретения, что, по-видимому, уже делает указанную деятельность заведомо убыточной, еще и платят розничным сетям Газпромнефти за услуги по заправке. На 5 марта Газпромнефть-Корпоративные продажи в Алтайском крае отпускали дизельное топливо по цене 34,31 руб., 92-ой бензин по цене 33,95 руб., т.е. на 6 рублей ниже мелкооптовой покупки, плюс расходы за услуги АЗС, плюс шесть месяцев отсрочка платежа. Частные АЗС не могут быть конкурентными в таких условиях, это нельзя назвать цивилизованным рынком. При этом по неофициальной информации убытки Газпромнефть-Корпоративных продаж за 2017 год исчисляются миллиардами рублей.

Возникает вопрос, работает ли Газпромнефть-Корпоративные продажи в тех же рыночных условиях, что и другие операторы рынка, или в каких-то особых условиях? Если при таких условиях целью работы ООО «Газпромнефть-Корпоративные продажи» не является извлечение прибыли, деятельность осуществляется планово-убыточно, то это противоречит и рыночным принципам предпринимательской деятельности, и Правилам торговой практики Газпромнефти, и ставит независимых участников рынка в неравные, невыгодные условия.

**Д.Н.Скупова:** В Газпромнефть-Корпоративных продажах существует утвержденная шкала скидок, направленная на увеличение объемов продаж. Тарифная политика за последнее время трижды пересматривалась, и в настоящее время максимальная скидка не превышает 7 – 7,5 процентов. Тем не менее вопрос увеличения рентабельности деятельности Газпромнефть-Корпоративные продажи с повестки дня не снимается.

**В.А.Кабаненко:** Газпромнефть-Корпоративные продажи закончили финансовый год с прибылью или с убытками, если с убытками, то с большими или нет, каков их размер?

**В.В. Кудрявцев:** Финансовые результаты деятельности Газпромнефть-Корпоративных продаж за 2017 год не самые положительные, хотя окончательные цифры еще не утверждены. Принципы работы по корпоративным продажам пересматриваются, и также система скидок будет пересмотрена. Задача ставится по выходу на прибыльный уровень. Но сегодня нас больше беспокоит тенденция снижения маржинальности нефтепереработки в отрасли в целом. С начала года маржинальность нефтепереработки уменьшается, и если в прошлом году еще была какая-то волатильность (в плюс и в минус), то на сегодняшний день она реально стала отрицательной. Налоговая составляющая, включая акцизную, уже превысила 65 процентов. При таких условиях говорить о цивилизованном рынке сложно. Проблемы оптовых и розничных рынков отойдут на второй план, если не будет самого продукта, которым можно торговать. Надо искать компромиссы в нефтяном бизнесе в интересах всех участников. На протяжении последних нескольких лет мы ведем активную работу в этом направлении, нефтяные компании предлагают Правительству рассмотреть различные варианты: ввести систему так называемых «плавающих акцизов», что на наш взгляд позволит стабилизировать цены, предлагаем как-то дифференцировать акциз, может перенести его уплату на АЗС, чтобы уменьшить потери от незаконного ведения бизнеса, который в отличие от нефтяных компаний сегодня фактически освобожден от уплаты акциза.

Также мы прилагаем большие усилия по борьбе с суррогатами. В конце года казалось, что уже почти победили суррогаты, но как показали три прошедших месяца, меньше суррогата не стало. Появляются какие-то «новые виды топлива». (Например, в Алтайском крае появилось «реактивное дизельное топливо» с Паспортом качества продукции, выданным заводом-производителем, по розничной цене 32 руб. – *Ю.В.Матвейко*). Есть потребители, которым неважно качество, важнее низкая цена. Может быть, надо перестать конкурировать с суррогатом по цене, поднять цены до рентабельного уровня, и пусть потребитель сам решает, на каком топливе он хочет ездить.

Важный вопрос - это процессы, происходящие на бирже. Сколько бы мы не вели равномерную и регулярную биржевую торговлю, выполняя требования регулятора, увеличивается спекулятивная составляющая в биржевом индикаторе цены. А.Н. Голомолзин спрашивает – может, переработка снизилась, может на заводах что-то сломалось. Но нет, в принципе ситуация по предложению на рынке не изменилась, мы производим и предлагаем продукта столько же, но выметается все, посмотрите, кто покупает, и покупает по любым ценам. По той же цене на летнее дизельное топливо. Как только начался переход на выпуск летнего топлива, часть его поступила на биржу, но сначала в небольших объемах. А трейдеры хотят быстро закупить объемы для оборота, и стали скупать весь объем по цене зимнего топлива. А мы, следуя рекомендациям регулятора, эту цену транслируем во внебиржевых сделках. Представляется, что что-то надо менять. Руководство ставит задачу находить новые пути решения сложившейся ситуации.

Мы изучаем мировой опыт, в том числе в розничном сегменте, который пытаемся применить сами и перенести на наши отношения с партнерами. Мы пытаемся меняться и реструктурировать свои подразделения, в первую очередь в розничном сегменте, о чем вы узнаете в середине года. Чтобы быть более клиентоориентированными. Анализ мирового опыта показывает, что в лучших мировых практиках частные операторы никогда не покупают топливо, а работают за комиссию, а основная прибыль идет за счет продажи сопутствующих товаров. У нас окупаемость бензоколонок за счет нетопливных продаж составляет чуть больше 30 процентов. Планируем в ближайшее время довести ее до 65 процентов. Т.е. нужно менять подходы к розничному бизнесу.

Если углубляться в цифры, то по нашим скромным прикидкам мы прогнозируем, что рост мелкооптовых цен к лету остановится. Что касается розничных цен, надо бы, чтобы они поднялись примерно на 10 процентов по всем видам топлива. Надо идти к регулятору, чтобы эти цифры транслировать Правительству, иначе переработка будет убыточна.

Большая роль регулятора и правительства в подходе к рыночной ситуации, к акцизной политике. Должна быть понятная биржевая торговля, сейчас она непонятна. Нужны четкие правила работы маркетмейкеров на бирже и во внебиржевых сделках. Кроме того, изменилась экономическая ситуация, ослабла зависимость курса рубля от цены нефти на мировом рынке. Может быть, нормативы регуляторов за четыре года устарели и надо их пересмотреть, и ужесточить требования к равномерности поставок на биржу, поскольку большая волатильность поставок на биржу при соблюдении нормативов в целом дестабилизирует ситуацию на рынке. Наверное, на основе прошедшего опыта следует пересмотреть и торговые политики компаний.

**А.В.Ураков:** Ситуация в Роснефти абсолютно идентична, был правильно сделан акцент на то, что нам всем надо меняться. Хотелось бы дополнить следующим. В настоящее время трейдеры, имея очень низкую затратную составляющую, вылавливают моменты, когда могут поспекулировать на ценовых ситуациях на рынке. Обращения контрагентов в таких случаях к ВИНКам практически не поступают, потому что у них есть альтернативные предложения от трейдеров, и конечного покупателя устраивает, что на сегодняшний день это для него выгодно. Когда же трейдеры разгоняют рынок через тот же самый биржевой канал и ценовая ситуация меняется, возникает вопрос к ВИНКам, почему они задирают цены. Поэтому я бы сделал такой посыл, что трейдеры берут продукт не для своего потребления, и у них нет лишних свободных денег. Они его пускают в оборот и отдают тем, кто его покупает. Поэтому если трейдер до сих пор существует и работает, и довольно успешно, в этом частично виноваты мы сами. Надо более активно и плотно взаимодействовать с нашими контрагентами, объяснять им, что сегодняшняя цена - это не самая основная определяющая, важны и гарантированное качество продукта, и стабильность поставок – это те бонусы, которые они получают при взаимодействии с ВИНК, и то, что предложение в моменте поймать интерес цен, которое кажется им правильным сейчас, в стратегическом плане это недалекая политика, результатом которой станет дальнейший разгон цен. Благодаря тому, что у ВИНК есть возможность продавать по сути через два канала, я говорю как про оптовые продажи, в том числе на бирже, так и про мелкий опт с нефтебаз, то конечный потребитель в любом случае имеет возможность покупать продукт на разных стадиях рынка либо в мелком опте на нефтебазе, либо в опте с завода.

**Ю.В.Матвейко:** Представители нефтяных компаний говорили правильные вещи, но есть важный момент: у нефтяной компании деньги общие, и если при диспаритете цен, о котором мы говорим, у них в рознице, например, будет минус, а в опте плюс, то в общем итоге они перекроются. А у независимого оператора такой возможности нет, и если диспаритет цен не в его пользу, то он убыток ничем не перекроет. Вы-то можете и год и два так торговать, и искать новые схемы взаимодействия, а чтобы перекрыть диспаритет - придумаете новую политику или еще что-нибудь. Но рыночные механизмы должны работать цивилизованно.

И еще один момент. Нефтяная компания результат считает в целом по всем регионам, поэтому минусы в одних регионах, например по рознице, перекрываются плюсами в других. А независимым операторам, работающим в «убыточном» регионе, убыток нечем перекрыть.

**В.В. Кудрявцев:** В общем понятно, что пока единого системного подхода в отрасли нет, мы можем применять только ручное управление, т.е. проще говоря, когда есть какая-то проблема, мы пытаемся ее решать, находить приемлемые компромиссы, такие примеры уже есть.

**Решили:**

Принять информацию к сведению.

**По второму вопросу:**

**Выступил В.А. Кабаненко:** на прошлом заседании Совета тема о противодействии незаконному обороту промышленной продукции в Омской области в части оборота нефтепродуктов подробно обсуждалась, были представители Омской академии МВД России, которые предложили в этой части свои наработки.

В продолжение этой темы хочу сказать, что в соответствии с указом Президента РФ в каждом субъекте РФ действует Комиссия по противодействию незаконному обороту промышленной продукции. В план работы первого квартала этого года был включен вопрос о противодействии незаконному обороту нефтепродуктов в Омской области, как одному из приоритетных. В плане подготовки к заседанию Комиссии мною было направлено письмо на имя врио Губернатора Омской области А.Л. Буркова с информацией об объемах незаконного оборота нефтепродуктов на территории Омской области, подготовленной Газпромнефтью (прилагается), с предложением создать рабочую группу по противодействию незаконному обороту нефтепродуктов с участием представителей всех заинтересованных территориальных органов исполнительной власти (МВД, Таможня, ФАС, Росстандарт), в том числе с участием представителя нашего Совета. Есть положительная практика проведения проверок с участием общественных организаций по защите прав потребителей во взаимодействии с контролирующими органами. Хотим эту модель применить на нашей территории, получено предварительное согласие от территориального подразделения Росстандарта с учетом того, что новая статья 14.43.1 КоАП РФ позволяет привлекать к административной ответственности именно за оборот нефтепродуктов, не соответствующих техническим регламентам. Сам процесс проверки очень сложный, а в силу риск-ориентированного подхода к проведению проверок субъектов малого предпринимательства необходимо обращение от общественной организации либо от потребителя. Представители Газпромнефти на прошлом заседании подтвердили, что на их сертифицированных лабораториях возможно проведение анализов топлива. Правда, на заседании Комиссии был высказан некоторый скепсис в отношении привлечения сертифицированной лаборатории Газпромнефти, как принадлежащей заинтересованному лицу. Но это может быть как бы предварительный анализ, по результатам которого пробы можно будет направлять в сертифицированные лаборатории Росстандарта в Екатеринбурге и в Кемерово.

Предлагается от нашего Совета рекомендовать в состав рабочей группы С.В. Суменкова.

Полиция и таможня рассказали о своих проблемах и выразили надежду, что если будет создана рабочая группа, то можно будет работать поактивнее.

**Ю.В.Матвейко:** Я вхожу в общественный совет при краевой прокуратуре, и мы этот вопрос обсуждали. Есть разъяснение Генпрокуратуры, что работник прокуратуры может проводить проверку без предварительного уведомления. Но должна быть жалоба либо от общества защиты прав потребителей либо от гражданина, иначе потом в суде дело развалится. Хорошо, если прокуратура будет участвовать в проведении проверок.

Российский топливный союз недавно проводили совещание с с участием Минэнерго, ФАС России, Росстандарта. У нас на регион два сотрудника Росстандарта на 700 АЗС, для проверки всех АЗС потребуется до 4-5 лет, и я задал вопрос, можно ли привлекать работников Ростандарта из других регионов. Ответили, что в обоснованных случаях это возможно.

**В.В.Леонов:** В Роснефти также есть целая программа по борьбе с контрафактом, и мы тоже могли бы оказывать содействие в указанной работе, в том числе и услугами сертифицированных лабораторий.

**С.В.Суменков:** Создание рабочей группы позволило бы объединить усилия в проведении этой работы.

**Решили:**

1. Принять информацию к сведению.
2. Рекомендовать от Совета кандидатуру С.В.Суменкова для включения в состав рабочей группы по противодействию незаконному обороту нефтепродуктов Комисии по противодействию незаконному обороту промышленной продукции Омской области

**По третьему вопросу:**

**Выступил В.А.Кабаненко:** Сегодня пятое по счету заседание Совета. Первое состоялось 27 октября 2016 года, перед этим у нас было совещание со структурами Газпромнефти, на котором были представители и СПбМТСБ, и Российского топливного союза, и независимых операторов рынка, на котором и было принято решение создать Совет. Функционирует он уже полтора года. Коснусь некоторых вопросов, рассмотренных на предыдущих заседаниях Совета (Список вопросов, рассмотренных на предыдущих заседаниях Совета, прилагается).

Постоянными являются вопросы, касающиеся ценообразования, рассматривался вопрос о закупках нефтепродуктов для государственных и муниципальных нужд.

Были проведены консультации по вопросу розничного ценообразования на АЗС Газпромнефти в зависимости от ценовых зон, и в настоящий момент вопрос по разнице в ценах в зависимости от логистических и других затрат, которые несут структуры топливообеспечения, в регионах урегулирован.

Дважды рассматривались вопросы о противодействии незаконному обороту нефтепродуктов, в том числе не соответствующих требованиям технических регламентов, для рассмотрения этих вопросов разрабатывались соответствующие методические материалы.

Не удалось решить вопрос о возможности распространения «системы лояльности» Газпромнефть-Корпоративные продажи (по топливным картам) на АЗС независимых операторов, работающих по договорам опциона и по агентским договорам с Газпромнефть-Региональные продажи, имея ввиду оплату независимым АЗС услуг по заправке транспортных средств топливом, приобретенным Газпромнефть-Корпоративные продажи у Газпромнефть-региональные продажи.

**Решили:**

1. Принять информацию к сведению.
2. Обратиться письменно к ООО «Газпромнефть-Корпоративные продажи» и к ООО «Газпромнефть-Региональные продажи» по вопросу возможности распространения «системы лояльности» Газпромнефть-Корпоративные продажи (по топливным картам) на АЗС независимых операторов, работающих по договорам опциона и по агентским договорам с Газпромнефть-Региональные продажи.

**По четвертому вопросу :**

**Решили:**

1. Одобрить практику привлечения новых участников к участию в заседаниях Совета.
2. Считать целесообразным провести следующее заседание Совета в Белокурихе Алтайского края 12-13 июля 3018 года.
3. Пригласить на следующее заседание Совета представителей СПбМТСБ по вопросам результатов и динамики биржевой торговли за первое полугодие 2018 года, о происходящих и планируемых изменениях в правилах биржевой торговли СПбМТСБ.

Приложения:

1. Информация об объемах незаконного оборота нефтепродуктов на территории Омской области.
2. Перечень вопросов, рассмотренных на предыдущих заседаниях Совета.

Председатель заседания В.А. Кабаненко

Секретарь заседания С.В. Суменков