

ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

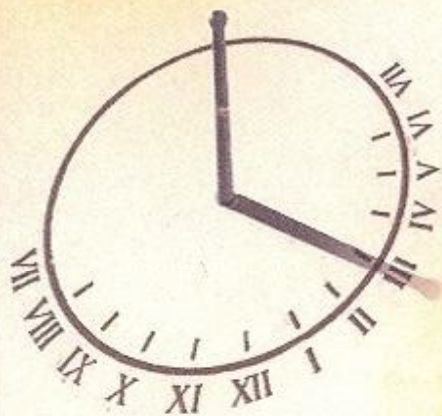
и ВЭД

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ЖУРНАЛ ДЛЯ ТЕХ, ЧЬЯ РАБОТА СВЯЗАНА С ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ И ВАЛЮТОЙ

Издается с 2002 года

ISSN 2220-2978

№ 3 (123) 2012



РЕГИСТР ИНФОРМАЦИОННО-ПРАВОВОЕ АГЕНТСТВО
ЮСИАС При подготовке журнала используется информационно-правовая система

Андрей МОРОКОВ,
экономист

Закупки материально-технических ресурсов: анализ механизмов проведения закупок крупными нефтяными компаниями Российской Федерации

ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ II ВЭД № 3

Современный этап развития рыночной экономики предполагает наличие *современного рыночного механизма выбора* наилучших условий приобретения материально-технических ресурсов (далее — МТР). Основным способом реализации данного механизма является конкурсная основа выбора поставщика, при которой обеспечивается полноценное комплексное сравнение представленных потенциальных возможностей приобретения МТР.

Этапы реализации данного механизма в большинстве случаев стандартны. Заказчик, желая получить определенный ресурс, взаимодействует с участниками, потенциально способными предоставить

данный ресурс, путем проведения процедур закупок, регламентированных внутренними нормативными документами. При этом механизмы извещения о проведении процедуры закупки, допуска участников, анализа представленных технико-коммерческих предложений, а также механизмы выбора участника, с которым будет заключен контракт, могут быть различны.

Интересными представляются механизмы проведения закупок, выбранные крупнейшими нефтяными компаниями Российской Федерации — ОАО «НК «Роснефть», ОАО «Лукойл» и ОАО «ТНК-ВР Холдинг», суть и специфика которых рассмотрены более подробно.

ОАО «НК «РОСНЕФТЬ»

Открытое акционерное общество «Нефтяная компания «Роснефть» — лидер российской нефтяной отрасли и одна из крупнейших публичных нефтегазовых компаний мира. Основными видами деятельности «Роснефти» являются разведка и добыча нефти и газа, производство нефтепродуктов и продукции нефтехимии, а также сбыт произведенной продукции. Согласно отчетности за 2011 год это компания с чистой прибылью 12,452 млрд долларов США.

Главным информационным ресурсом компании является ее корпоративный сайт www.rosneft.ru. Данный ресурс освещает все стороны деятельности «Роснефти», а также используется компанией в качестве основного СМИ в области закупок материально-технических ресурсов.

В разделе сайта «Тендеры и реализация» с дальнейшим переходом в раздел «Поставка материально-технических ресурсов» представлены два тематических раздела «Как стать поставщиком ОАО «НК «Роснефть» и «Актуальные тендерные процедуры ОАО «НК «Роснефть» по выбору поставщиков МТР», в которых доступна вся необходимая информация о том, как можно принять участие в процедурах закупки и какие тендерные процедуры проводятся в настоящее время. Также дополнительно на сайте предоставлена возможность оптимизированного поиска закупок по отдельным известным элементам.

Первым этапом сотрудничества компании с поставщиками является этап прохождения потенциальным поставщиком процедуры аккредитации. Прохождение данной процедуры является обязательным условием обеспечения возможности стать поставщиком ОАО «НК «Роснефть».

Для участия в аккредитации «Роснефть» приглашает все заинтересованные компании, которые являются:

- изготовителями МТР;
- торговыми домами изготовителей МТР;
- официальными дилерами изготовителей МТР, имеющими от изготовителя

документ, оформленный в соответствии с представленной на сайте формой.

Для подготовки к аккредитации на сайте компании представлен перечень необходимой документации:

- инструкция по заполнению документов на аккредитацию;
- образец оформления пакетов на аккредитацию;
- образец дилерского письма;
- инструкция по заполнению формуляра карточки делового партнера;
- перечень МТР, закупасмых НК «Роснефть» централизованно;
- формуляр карточки делового партнера для выгрузки;
- заявка на участие в аккредитации;
- опись документов, предоставляемых на электронных и бумажных носителях, на аккредитацию;
- анкета претендента на поставку МТР;
- справочник поставляемых групп МТР.

Механизм проведения аккредитации подробно описан в «Инструкции организациям, претендующим на прохождение аккредитации для участия в процедурах выбора контрагента на поставку материально-технических ресурсов для ОАО НК «Роснефть».

Аккредитация основана на проверке соответствия показателей претендента требованиям заказчика, касающимся общего и специального опыта претендента в области поставок материально-технических ресурсов, кадровых возможностей, оборудования, финансового состояния, которые подтверждаются претендентом на прохождение аккредитации при заполнении форм, приложенных к письму-заявке. Компания оставляет за собой право на допуск к участию в процедурах выбора поставщика при наличии незначительных отступлений, если они не оказывают существенного влияния на возможности претендента, связанные с исполнением контракта.

Аккредитация проходит по следующим критериям.

1. Общий опыт.

Претендент должен отвечать следующим критериям: иметь опыт успешной поставки товаров или установки оборудования за последние 3 года в адрес крупных нефтяных компаний, обладать необходимыми производственными возможностями.

2. Кадровые возможности.

Претендент должен располагать собственными кадрами, обладающими соответствующей квалификацией, или быть в состоянии предложить услуги соответствующих специалистов через специализированные организации для выполнения предмета тендера.

3. Финансовое состояние.

Ежегодный оборот претендента за последние 3 года должен быть не менее денежного эквивалента потребности компании в номенклатуре МТР, предлагаемой поставщиком к поставке. Претендент должен обладать достаточными финансовыми ресурсами для получения гарантии на выполнение контракта на сумму не менее стоимости предмета тендера. Представляется балансый отчет за последний отчетный период, который должен свидетельствовать о прочности финансового положения претендента и долгосрочной рентабельности его деятельности. В случае необходимости компания вправе навести справки в банках, обслуживающих претендента.

4. Репутация (участие в судебных разбирательствах).

Претендент должен предоставить точные сведения по законченным или находящимся в процессе разбирательства в органах арбитража судебным тяжбам, которые имели место по его контрактам за последние 5 лет. Данные, свидетельствующие о том, что такие споры систематически разрешались не в пользу претендента, могут явиться основанием для непрохождения предквалификационного отбора.

Таким образом, претендентам для прохождения аккредитации необходимо представить согласно предъявленным требованиям весь перечень необходимых

документов, включающих в себя «Заявку на участие в аккредитации», «Анкету претендента», заполненный «Формуляр карточки делового партнера», опись документов, предоставляемых на электронных и бумажных носителях, на аккредитацию, а также иные подтверждающие документы, подписанные руководителем организации и заверенные печатью.

В «Анжете претендента» для прохождения аккредитации на участие в процедурах по выбору поставщиков МТР для ОАО «НК «Роснефть» кроме стандартных данных также представляется следующая информация о претенденте:

- учредители и доля их участия;
- уставной капитал организации;
- филиалы и представительства;
- среднесписочная численность работающих в организации;
- руководящий состав;
- имеющиеся офисные, производственные и складские помещения;
- результаты хозяйственной деятельности;
- финансовое состояние организации;
- сведения о судебных разбирательствах с юридическими лицами (заказчиками) за весь период существования организации.

Также при прохождении процедуры аккредитации претендент должен подтвердить *принятие особых условий* ОАО «НК «Роснефть»: готовность поставщика нести юридически оформленную (договором на поставку МТР) материальную ответственность по убыткам заказчика (включая штрафы и потери от недобытой нефти), возникшие в результате поставки некачественных МТР или услуг, выявленных в течение 2 лет с начала эксплуатации МТР.

Еще одним условием прохождения процедуры аккредитации и допуска к участию в тендере является *безоговорочное принятие* поставщиком проекта договора заказчика на поставку МТР без внесения каких-либо изменений.

Учет поставщиков МТР, прошедших процедуру аккредитации, ведется с исполь-

зованием специализированного ПО «SAP SC.14.05 Справочник деловых партнеров». Данная система была разработана для оптимизации учета партнеров как материнской компанией, так и всеми дочерними предприятиями.

Претендент при формировании документов для аккредитации заполняет «Формуляр карточки делового партнера», в который вносит все свои данные. Данный формуляр имеет функционал, который собирает все введенные данные и формирует один общий файл (в формате XML). Данный файл содержит все данные, введенные пользователем, а также файлы, прикрепленные к формуляру. В дальнейшем полученный файл в формате XML загружается в информационную систему ОАО «НК «Роснефть», где на его основании создается карточка делового партнера.

Данный формуляр, а также другие необходимые документы для аккредитации представляются в сроки и согласно требованиям, указанным в объявлении о начале тендерных процедур раздела сайта «Актуальные тендерные процедуры ОАО «НК «Роснефть» по выбору поставщиков МТР».

Данный раздел сайта является следующим этапом сотрудничества поставщиков с компанией и представляет информацию об актуальных тендерных процедурах по выбору поставщиков материально-технических ресурсов для нужд ОАО «НК «Роснефть» и его дочерних предприятий.

Непосредственно в этом разделе поставщикам предоставляется информация о начале проведения процедур закупок. В дальнейшем поставщик по интересующей его закупке подготавливает необходимый пакет документов согласно требованиям приглашения к участию в закупке, который в дальнейшем направляется заказчику для рассмотрения и оценки. При этом в приглашении к участию в закупке указываются точные наименования моделей продукции, а предоставленное тендерное предложение является окончательным в части существенных условий и измене-

нию не подлежит. Также ОАО «НК «Роснефть» не предусматривает проведение дополнительных этапов снижения цен.

В ОАО «НК «Роснефть» предусмотрено 2 типа тендерных процедур:

- **Тип А** — участие в тендере могут принять все поставщики, имеющие действующую аккредитацию либо получившие положительные результаты аккредитации в процессе проведения тендера. Информация о предмете тендера размещена непосредственно на сайте;

- **Тип В** — к участию приглашаются поставщики, уже имеющие действующую аккредитацию. Информация о предмете тендера для прохождения процедуры технической предквалификации направляется поставщикам по запросу.

Таким образом, ОАО «НК «Роснефть» использует стандартный подход к процессу снабжения предприятия МТР.

Для участия поставщика в процедурах закупки «Роснефть» предусматривает единовременное прохождение участником процедуры аккредитации, и, в случае принятия положительного решения о прохождении участником данной процедуры, данные участника вносятся в систему учета компании. В дальнейшем данный поставщик участвует в проводимых компанией процедурах закупок путем предоставления тендерных предложений согласно требованиям, предусмотренным приглашениями к участию в закупке, которые размещаются на сайте компании в разделе «Актуальные тендерные процедуры ОАО «НК «Роснефть» по выбору поставщиков МТР».

Положительной особенностью данного подхода является единовременное предоставление полного пакета документов с указанием всей необходимой информации о претенденте и лишь подтверждением и актуализацией данной информации в дальнейшем. Данный механизм стал возможен благодаря использованию специализированного программного обеспечения по учету поставщиков.

Негативным моментом процедуры аккредитации является предоставление в

обязательном порядке информации, которая является коммерческой тайной организации-поставщика, что может ограничить желание организации стать поставщиком «Роснефти».

Механизм проведения закупок компании предусматривает единовременное предоставление участником закупки тендерного предложения, при котором участник заявляет окончательную цену продукции, и при этом проведение этапа снижения цен не предусмотрено. Данный подход не является самым эффективным, так как наличие дополнительного этапа снижения цен приводит к получению наиболее выгодных условий поставки МТР.

В приглашениях к участию в закупках ОАО «НК «Роснефть» указывает определенную модель оборудования, подлежащего закупке. При этом рассмотрение аналогов не производится, что, во-первых, не способствует повышению эффективности использования денежных средств, во-вторых, не является полноценным комплексным сравнением представленных на рынке технологий с выбором наиболее эффективной. Однако данный подход способствует сокращению времени проведения закупки.

Отличительной особенностью философии контрактования «Роснефти» является предоставление типового договора и получение на стадии аккредитации согласия поставщика на заключение данного договора без внесения каких-либо изменений. Данная безальтернативная норма не способствует привлечению большего количества участников процедур закупок.

Компания открыто не публикует результаты проведенных закупок с указанием стоимости присужденного договора, что не способствует прозрачности проведения процедур закупок.

ОАО «ЛУКОЙЛ»

Открытое акционерное общество «Лукойл» — одна из крупнейших международных нефтегазовых компаний, обеспе-

чивающая 2,2% мировой добычи нефти. Лидирующие позиции компании являются результатом двадцатилетней работы по расширению ресурсной базы благодаря увеличению масштабов деятельности и заключению стратегических сделок. Ожидаемая чистая прибыль в 2011 году составляет 10 млрд долларов США.

Закупка материально-технических ресурсов для собственных нужд компании осуществляется как непосредственно ОАО «Лукойл», так и ООО «Торговый дом «Лукойл» в рамках проводимых открытых тендеров, к участию в которых приглашаются все заинтересованные лица.

Компания имеет свой корпоративный сайт www.lukoil.ru, а также сайт ООО «Торговый дом «Лукойл» www.td.lukoil.com, которые освещают деятельность компаний во всех областях, в том числе и в области закупок материально-технических ресурсов.

Главным разделом корпоративного сайта ОАО «Лукойл» в данной области является раздел «Тендеры», в котором доступны такие тематические разделы, как:

- «Условия проведения Тендера»;
- «Документация»;
- «Объявления о проводимых тендерах»;
- «Объявления о тендерах, проводимых по «упрощенной форме»;
- «Информация о победителях».

В данных разделах представлена вся необходимая информация о порядке проведения процедур закупок, приглашения к участию в проводимых тендерах, результаты тендеров. Также в разделе «Документация» представлены все документы, необходимые для участия в тендерах:

- заявка на участие в тендере;
- инструкция претенденту;
- форма Титульного листа;
- квалификационная анкета претендента на соответствие требованиям промышленной безопасности, охраны труда и окружающей среды.

Главным документом для поставщика, желающего принять участие в процедурах закупки компании, является «Инструкция претенденту», в которой даются подроб-

ные разъяснения по участию поставщиков в закупках, проводимых компанией.

Для участия в определенной процедуре закупки поставщик готовит пакет документов согласно требованиям, указанным в приглашении к участию к закупке, которые размещены в разделах сайта «Объявления о проводимых тендерах» и «Объявления о тендерах, проводимых по «упрощенной форме».

Данные приглашения содержат лишь краткую информацию о закупаемой продукции, а также извещают о том, что при желании поставщика участвовать в тендере всю необходимую информацию в полном объеме можно получить, направив заявку согласно приложенным инструкциям. После получения полного пакета документов поставщик подготавливает полноценное тендерное предложение и направляет его организатору для рассмотрения.

Перечень обязательных документов тендерного предложения, который представляет поставщик, кроме стандартных данных поставщика по подтверждению своего технического потенциала, необходимой квалификации, экономического и финансового положения, также включает:

- «Титульный лист тендерного предложения» в установленной форме, в котором указываются все существенные условия предложения;
- расчет цены предмета тендера с указанием порядка ее исчисления, с распределением по основным видам работ и с указанием примененной при расчетах нормативной базы;
- справку, подписанную руководителем предприятия, главным бухгалтером, руководителем банка участника о возможности привлечения банковских кредитов (при необходимости);
- сведения о наличии у поставщика оборотных средств и возможностей их пополнения на момент подачи тендерного предложения;
- сведения о наличии, размере и характере кредиторской и дебиторской задол-

женностей на момент подачи тендерного предложения.

Тендерное предложение состоит из *Технической части* и *Коммерческой части*, представляемой поставщиком в трех экземплярах.

Техническая часть — документы, подготовленные поставщиком в соответствии с требованиями тендерной документации (копии учредительных документов и свидетельств о регистрации, копии лицензий на право осуществления видов деятельности, копии бухгалтерских отчетов/балансов, аудиторских заключений, справки об отсутствии задолженности по уплате налогов и обязательных платежей, сведения о финансовых возможностях и источниках финансирования, сведения о наличии оборотных средств, сведения о наличии, размере и характере кредиторской и дебиторской задолженностей, пояснительные записки), за исключением документов, содержащих сведения о цене тендерного предложения.

Коммерческая часть — только документы, содержащие сведения о цене тендерного предложения, подготовленные поставщиком в соответствии с требованиями тендерной документации.

Все страницы документации тендерного предложения должны быть парафированы лицом, подписавшим его.

После направления тендерного предложения согласно инструкциям, указанным в приглашении к участию в закупке, поставщик взаимодействует с компанией согласно порядку проведения тендера в зависимости от вида тендера.

ОАО «Лукойл» проводит *тендеры трех видов*:

- одноэтапный тендер с торгами по предмету тендера;
- двухэтапный тендер с торгами по предмету тендера;
- тендер по «упрощенной форме».

Подробная информация о порядке проведения тендеров представлена в разделе сайта «Условия проведения Тендера».

Условия и порядок проведения одно-этапного тендера с торгами по предмету тендера.

1. В день открытия тендерных торгов производится регистрация тендерных предложений. Зарегистрированные тендерные предложения доставляются на место проведения тендерных торгов в офисе организатора тендера.

2. Присутствие на тендерных торгах представителей зарегистрированных претендентов, наделенных правами по внесению изменений в тендерные предложения, является обязательным.

3. Перед началом тендерных торгов объявляется текущая дата и время, наименование предмета и объекта тендера, вид тендера, наименование присутствующих зарегистрированных претендентов.

4. Перед вскрытием конвертов с тендерными предложениями лицо, проводящее торги, представители зарегистрированных претендентов и присутствующие члены Тендерного комитета удостоверяются в их целостности.

5. При вскрытии конвертов объявляется цена тендерного предложения каждого зарегистрированного претендента, после чего представителям зарегистрированных претендентов предлагается рассмотреть возможность снижения цены своих тендерных предложений. Новые цены тендерных предложений представители зарегистрированных претендентов объявляют в присутствии всех лиц, участвующих в процедуре торгов. Очередность объявления новых цен тендерных предложений определяется жребием.

6. Торги по снижению цен осуществляются до того момента, когда каждый из представителей зарегистрированных претендентов не заявит, что предлагаемая им цена является окончательной. После этого объявляется краткосрочный перерыв, в ходе которого представителям зарегистрированных претендентов предлагается оформить новый «Титульный лист тендерного предложения». При этом

особое внимание представителей зарегистрированных претендентов обращается на то, что при оформлении Титульного листа в него может быть внесена цена ниже последней объявленной. По окончании перерыва Титульные листы сдаются лицу, проводящему торги, которое оглашает указанные в них представителями зарегистрированных претендентов цены тендерных предложений. В случае если хотя бы один из зарегистрированных претендентов укажет в Титульном листе цену, отличную от последней гласно им объявленной, лицо, проводящее торги, предлагает зарегистрированным претендентам еще раз заполнить Титульные листы, акцентируя их внимание на том, что указанная в них цена будет являться окончательной. Заполненные Титульные листы вновь сдаются лицу, проводящему торги, которое оглашает указанные в них представителями зарегистрированных претендентов цены тендерных предложений и объявляет об окончании торгов.

7. По инициативе лица, проводящего торги, и любого члена Тендерного комитета, участвующего в торгах, тендерное предложение зарегистрированного претендента может быть снято с торгов, если его цена на 20% и более превышает пороговую цену предмета тендера. Указанное предложение может быть заявлено в любое время в ходе торгов. Решение о снятии тендерного предложения с торгов принимается простым большинством голосов из числа присутствующих членов Тендерного комитета и лица, проводящего торги.

8. Помимо цены, в зависимости от характера закупаемых товаров, работ, услуг предметом торгов может также являться срок выполнения поставки товаров, работ и услуг, а также условия расчетов по договору.

9. В ходе торгов ведется стенограмма, в которую записываются все объявленные представителями зарегистрированных претендентов цены.

Условия и порядок проведения двухэтапного тендера с торгами по предмету тендера.

1. Проведение 1-го этапа.

1.1. В день проведения тендера производится регистрация тендерных предложений. Зарегистрированные тендерные предложения доставляются в место проведения тендера в офисе Организатора тендера.

1.2. Присутствие на 1-м этапе двухэтапного тендера представителей зарегистрированных претендентов является необязательным.

1.3. Перед началом 1-го этапа тендера объявляется дата и время, наименование предмета и объекта тендера, вид тендера, наименование зарегистрированных претендентов (при их присутствии).

1.4. Перед вскрытием конвертов лицо, проводящее 1-й этап тендера, присутствующие члены Тендерного комитета удостоверяются в их целостности.

1.5. На 1-м этапе двухэтапного тендера вскрываются следующие конверты: наружный конверт и внутренний конверт, содержащий техническую часть тендерных предложений.

1.6. Далее объявляется дата и время проведения 2-го этапа двухэтапного тендера, о чем не присутствовавшие на 1-м этапе зарегистрированные претенденты информируются Организатором тендера в течение 2 рабочих дней соответствующим уведомлением, направляемым с использованием каналов факсимильной связи.

1.7. Организатор тендера в срок до даты проведения 2-го этапа тендера обеспечивает оценку технической части тендерных предложений и хранение конвертов с коммерческой частью тендерных предложений.

2. Проведение 2-го этапа.

2.1. Проведение 2-го этапа двухэтапного тендера производится в назначенные день и время.

2.2. Присутствие на 2-м этапе (торги по предмету тендера) представителей зарегистрированных претендентов, наделенных правами по внесению изменений

в тендерные предложения, является обязательным.

2.3. В дальнейшем торги по снижению цен проводятся в таком же порядке, в котором они предусмотрены при проведении одноэтапного тендера с торгами по предмету тендера.

Третьим видом проводимого тендера является тендер по «упрощенной форме». При проведении данного вида тендера требования к претендентам могут быть сокращены. При этом все условия и порядок проведения тендера, а также иные необходимые сведения представляются в приглашении к участию в закупке.

Таким образом, ОАО «Лукойл» также использует стандартный подход к процессу снабжения предприятия МТР.

Для участия поставщика в процедурах закупки компания не предусматривает единовременной процедуры аккредитации. «Лукойл» предусматривает каждое временное предоставление участником необходимых документов в соответствии с требованиями приглашения к участию в закупке.

Негативным моментом данного подхода является увеличение документооборота, который приводит к более длительному процессу обработки поступающей информации.

При предоставлении тендерных предложений компания не требует от поставщиков разглашения данных, составляющих коммерческую тайну, что может привлечь к участию в тендерах большее число поставщиков.

Отличительной особенностью проводимых процедур закупок является проведение этапа снижения цен в виде торгов. При этом поставщик обеспечивает непосредственное участие своих представителей в торгах с предоставлением последними окончательного предложения на заседании Тендерного комитета.

Положительной особенностью данного подхода является получение организатором наименьшей цены, присутствующей на рынке в текущий момент. Данный ме-

ханизм обеспечивает наибольшую эффективность использования собственных денежных средств компании.

В приглашениях к участию в закупках компания в большинстве случаев указывает подробные технические характеристики продукции. Данный подход способствует выбору наиболее эффективной техно-

логии, представленной на рынке. Однако данный подход не способствует сокращению времени проведения закупки.

Компания открыто публикует результаты проведенных закупок в разделе «Информация о победителях», что повышает прозрачность проведения процедур закупок.

Продолжение статьи в следующем номере.

КСТАТИ

Беларусь в 2011 году уплатила России 3,07 млрд долларов США пошлин на нефтепродукты

Беларусь по итогам работы в 2011 году уплатила в российский бюджет 3,07 млрд долларов США экспортных пошлин на нефтепродукты в соответствии с договоренностями с Россией в сфере поставок нефти, сообщил источник в органах госуправления.

9 декабря 2010 г. Россия, Беларусь и Казахстан подписали соглашение о сотрудничестве в рамках ЕЭП, в декабре 2010 г. этот документ был ратифицирован белорусской стороной. Это соглашение позволило осуществлять беспошлинные поставки нефти и нефтепродуктов из России в Беларусь.

Также Россия и Беларусь подписали соглашение, регламентирующее механизм взимания экспортных пошлин на нефтепродукты, экспортируемые с территории Беларуси. В соответствии с ним все пошлины, взимаемые при экспорте нефтепродуктов с территории Беларуси, перечисляются в

бюджет России (их ставки Беларусь должна была установить на уровне российских).

Минэнерго России также утвердило операторов по поставке нефти в Беларусь — это ведущие нефтяные компании ОАО «НК «Роснефть», ОАО «НК «ЛУКОЙЛ», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «Газпром нефть» и ОАО «ТНК-ВР Холдинг».

Индикативный нефтяной баланс, согласованный Россией и Беларусью на 2011 год, предполагал поставку в Беларусь 21,68 млн тонн нефти из России, в том числе 3,5 млн тонн предполагалось поставить по железной дороге. В 2011 году российские компании поставили в Беларусь трубопроводным и железнодорожным транспортом 18,1 млн тонн нефти.

В 2011 году Беларусь экспортировала 15,6 млн тонн нефтепродуктов. Средняя цена на тонну нефтепродуктов при экспорте выросла за прошлый год на 35% — до 805 долларов США.

Самые посещаемые разделы сайта
www.profmedia.by

- форум • журналы • книги • online-магазин • скачать •
- правовые системы/ЮСИАС •