

## SPEKTAKULARNE USTĘPSTWA ROSJAN. NOWE POROZUMIENIE ORLEN - ROSNIEFT

---

Rabat cenowy, elastyczność sprzedażowa, dostawy do Możejek poprzez terminal w Butyndze – to olbrzymie ustępstwa na jakie musieli pójść Rosjanie by choć częściowo obronić polski rynek zbytu dla swojej ropy naftowej. Mimo to sukcesywnie będzie na nim wzrastał udział umów spotowych zawieranych z partnerami z Bliskiego Wschodu.

Pod koniec grudnia PKN Orlen poinformował o podpisaniu aneksu do umowy długoterminowej z rosyjskim Rosnieftem. Porozumienie zawarto na trzy lata, zapewnia ono dostawę od 18 mln ton do 25,2 mln ton ropy naftowej poprzez ropociąg „Przyjaźń”. Wartość kontraktu to 26 mld zł. Przewiduje on możliwość odbioru części dostaw w gdańskim naftoporcie bądź terminalu w Butyndze na Litwie. Aneks ma ważne znaczenie zarówno dla Polaków jak i Rosjan.

Strona polska uzyskała bardzo dobre warunki cenowe. Warto przypomnieć, że poprzedni kontrakt z Rosnieftem opiewał na około 46 mld zł w zamian za dostawy 18 mln ton ropy. Nowa umowa uwzględnia globalne spadki cen surowca, ale także jak dowiedziała się Energetyka24.com specjalny rabat udzielony przez Rosjan pod presją nasilającej się w regionie bałtyckim konkurencji. Negocjacje polsko – rosyjskie mogłyby wyglądać zresztą jeszcze ciekawiej gdyby wszelkie ograniczenia związane z „Iran deal” zostały zdjęte z Teheranu jeszcze w 2015 r. Tak się jednak nie stało i Orlen musiał grać z Rosnieftem przede wszystkim kartą saudyjską.

Nowe porozumienie jest ważne dla płockiego koncernu także w kontekście swojej dużej elastyczności. Nieprzypadkowo zawiera ono widełki zakupowe (18-25,2 mln ton) podobnie jak zawarta kilka dni wcześniej trzyletnia umowa płockiego koncernu i Tatneft Europe AG (3,6 mln ton – 7,2 mln ton). Maksymalny wolumen obu umów to więc około 900 tys. ton ropy miesięcznie podczas, gdy przerób surowca w rafinerii w Płocku to około 1,2 – 1,4 mln ton miesięcznie. Daje to więc możliwość sprowadzania poprzez umowy spotowe np. z Arabią Saudyjską czy Iranem około 300 – 500 tys. ton ropy miesięcznie. Dolne widełki kontraktów Orlenu z Rosnieftem i Tatneft Europe AG to natomiast łącznie około 600 tys. ton. W takim wypadku do pozyskania na spocie pozostaje około 600 – 800 tys. ton.

Wspomniany już przeze mnie rabat cenowy czy elastyczność umowy, którą uwidaczniają widełki to niejedyne ustępstwa na jakie musieli pójść Rosjanie pod presją zwiększającej się konkurencji w basenie bałtyckim. Na uwagę zasługuje także klauzula kontraktowa o realizacji części dostaw przez terminal w litewskiej Butyndze. Taki ruch pozwala stronie polskiej zoptymalizować rentowność

Możejek, a więc zakładu, którego pracę od początku nabycia go przez Orlen, Rosjanie starali się utrudnić, a nawet uniemożliwić.

Jak więc widać strona rosyjska obroniła swój tradycyjny rynek zbytu w Polsce tylko częściowo (duże pole dla kontraktów spotowych) i idąc na olbrzymie ustępstwa (rabat, dostawy dla Możejek). Umowy „długoterminowe” obowiązują dziś niewiele dłużej niż abonamenty telefoniczne zawierane przez statystycznych Kowalskich i nic nie wskazuje na to by pozycja Rosjan znacznie się wzmocniła do momentu renegotjacji właśnie zawartych porozumień. Sygnały płynące z polskich koncernów jednoznacznie wskazują na chęć kontynuowania dywersyfikacji dostaw. W PKN Orlen już zapadają decyzje, by w nadchodzących latach zmniejszać udział umów długoterminowych kosztem spotowych i korzystać z wejścia do gry nowych sił - od Saudyjczyków i Irańczyków, po Amerykanów. Podobnie rzecz wygląda w Lotosie, który według naszych informacji chciałby już w przyszłym roku ściągać nawet 10% łącznego wolumenu ropy z rynków nierosyjskich.

Zobacz także: [Arabia Saudyjska rozważa magazynowanie ropy w Gdańsku](#)