

ЛИТР РАСХОДОВ НА ЛИТР БЕНЗИНА?

Последние годы российский топливный рынок вынужден работать в искусственных условиях: ежегодный рост ставок акциза на фоне высоких мировых цен на нефть и низкого по отношению к докризисному курса рубля. Казалось бы, в такой ситуации моторные топлива по определению не могут стоить дешево.

Однако именно низких цен на заправках правительство регулярно требует от нефтяников. Производители вынуждены идти на уступки: доля налогов в литре бензина росла все последние годы, но его розничная цена сдерживалась при непосредственном участии ФАС. Шаг за шагом, свою прибыль нефтяные компании были вынуждены уступать государству.

В феврале 2012 года ситуация стала почти абсурдной: доля налогов в литре бензина Регуляр-92 превысила 55%, еще порядка 37% приходилось на затраты, а на прибыль ВИНК осталось лишь 8% цены бензина на заправке, или 2 рубля 10 копеек с литра. Этого не достаточно даже для компенсации упущенной выгоды из-за того, что в январе и феврале 2012 года экспорт был гораздо эффективнее продажи топлив на внутреннем рынке.

Чего уж говорить про деньги на модернизацию НПЗ, повышение качества нефтепродуктов и увеличение глубины переработки нефти: оптовые цены повышать не дают и на колонке отнимают столько, что розничный бизнес все менее и менее интересен нефтяным компаниям.

Не только ВИНК попадают под раздачу. Каждое вмешательство регуляторов в рынок и каждая волна антимонопольных дел, в первую очередь, выкашивают независимый сегмент. Несколько лет назад независимым трейдерам принадлежало 70–75% АЗС, а сейчас — примерно половина. Оставшиеся от безысходности пополняют класс «бодяжников»: власть упорно требует низких цен на колонке. В результате розничный рынок постепенно скатывается в «лихие 90-е» — по-другому независимые выжить не могут.

Возможны ли в России низкие потребительские цены на топлива, как того хотят ФАС, Минэнерго и новый-старый президент? Да, возможны, но не с такой долей налогов в литре...



Нефтяные компании исполнили взятые на себя обязательства: до выборов розничные цены на нефтепродукты не росли. Напомним, 20 января министр энергетики Сергей Шматко заявил, что «несмотря на рост акцизов с 1 января», у его ведомства «есть договоренность с нефтяными компаниями о не росте цен на энергоносители в рознице».

После заявления министра не последовало возмущений со стороны ФАС относительно заключения ценового соглашения и отказа от рыночного принципа ценообра-

зования. Значит, эта «заморозка» была одобрена на самом верху.

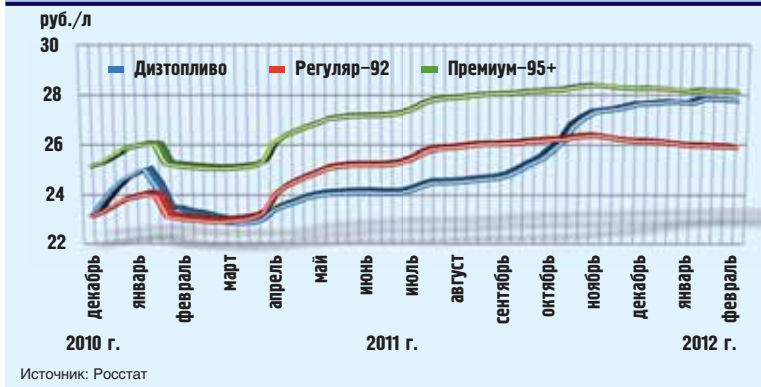
Рынок, подавленный запасами

В конце декабря бензин Регуляр-92 в среднем по России стоил 26,35 руб./л, Премиум-95 — 28,37 руб./л и дизельное топливо — 27,8 руб./л (см. «Средние по России цены АЗС»). В конце февраля средняя по стране цена Регуляр-92 составила 26,13 руб./л, Премиум-95 — 28,25 руб./л и дизельного топлива — 27,92 руб./л. За

два месяца средняя розничная цена Регуляр-92 снизилась на 22 копейки, а Премиум-95 подешевел на 12 копеек, свидетельствуют данные Росстата. Максимальные розничные цены на бензины зафиксированы Росстатом 28 ноября, а за последующие три месяца Регуляр-92 подешевел на 1,7%, Премиум-95 — на 0,8%.

Похожая ситуация наблюдалась на розничном рынке Москвы. По данным Московской топливной ассоциации, бензин Регуляр-92 в 27 февраля стоил на столичных заправках в среднем

Средние по России цены АЗС



Источник: Росстат

27,01 коп./л, что на 6 копеек дешевле по сравнению с концом декабря. Премиум-95 за этот же период подешевел на 3 копейки, до 29 руб./л.

На оптовом рынке последние полгода продолжалось резкое падение цен на автобензин на фоне затоваренности, вызванной фактическим запретом экспорта и обыч-

на Рязанской НПК 6 февраля плотную приблизилась к 24500 руб./т. По оценкам участников рынка, если бы Регуляр-92 подешевел в Уфе до 22000 руб./т, пришлось бы остановить переработку на Уфимской группе НПЗ, так как себестоимость производства бензина составляла примерно 22000 руб./т.

рительным оценкам достиг 5200–5250 руб./т. Следовательно, доля НДС в розничной цене бензина составила примерно 14,8%.

Еще 3,1% цены литра Регуляр-92 приходится на налоги на прибыль и имущество. Таким образом, в феврале 2012 года в розничной цене Регуляр-92 на налоги приходилось 55,1%.

Операционные расходы на добычу сырья и капзатраты в сегменте upstream оцениваются на уровне 10,2% цены бензина на АЗС. Расходы в сегменте переработка и сбыт еще выше. Прокатка нефти на НПЗ (тариф «Транснефти»), затраты на переработку и инвестиции в модернизацию НПЗ, доставка нефтепродуктов на региональные нефтебазы (тариф РЖД), плюс перевалка, хранение, доставка на АЗС и расходы на содержание сети нефтебаз и АЗС. В сумме все это выливается в 26,7% розничной цены Регуляр-92.

После очистки розничной цены Регуляр-92 от налогов, себестоимости сырья и затрат на переработку и сбыт нефтяной компании остается 8% прибыли, или 2 рубля 10 копеек с литра бензина.

Разговоры о том, что розничный рынок стал для нефтяников спасительной гаванью, не соответствуют действительности. Мизерная прибыль на заправке не способна компенсировать недополученную прибыль из-за того, что цены на бензин и дизтопливо на внутреннем рынке весь январь и февраль были на несколько тысяч рублей ниже экспортного паритета (см. «Индексы СПбМТСБ и экспортный паритет»).

Противоречивая политика

Эта ситуация обнажила сразу несколько концептуальных проблем топливного рынка, и начнем мы с базовых вещей. Государство в лице регуляторов, похоже, само не знает, чего хочет. Нужен государству рынок или не нужен?

Добиваясь прозрачности на рынке, регуляторы загнали нефтяников на биржу. Однако когда разразился бензиновый кризис и часть компаний ушла с биржи, прекратив продавать там бензин,

Высокие акцизы, дорогая нефть и дешевый рубль объективно делают нефтепродукты в России дорогими

ным для осени-зимы сезонным сокращением спроса на моторные топлива (см. «Средневзвешенные биржевые цены на бензин»). Максимальные цены на бензины на биржах были в августе прошлого года. Тогда средневзвешенная цена Регуляр-92 по расчетам «Вертикали» составила 33321 руб./т и Премиум-95 — 35676 руб./т. В феврале средневзвешенная биржевая цена Регуляр-92 составила 25387 руб./т, Премиум-95 — 27024 руб./т.

Спасительная гавань?

Принято считать, что упущенную выгоду нефтяным компаниям компенсировал розничный рынок. Это мнение обычно подкрепляют доводом, что цены АЗС были заморожены почти на самом высоком уровне не только за 2011 год, но и исторически. Попробуем разобраться, так ли это на самом деле.

По данным ЦДУ ТЭК, 26 февраля средняя по России розничная цена Регуляр-92 составила 26,31 руб./л. ЦДУ ТЭК мониторит цены нефтяных компаний, поэтому в нашем случае правильнее использовать в расчетах именно эти данные. В рублях за тонну розничная цена бензина Регуляр-92 составила 35315 руб./т при плотности 745 кг/м³.

Начнем с налогов. Доля НДС в цене бензина на заправке составляет 15,3% (НДС начисляется на очищенную от этого налога цену).

Ставка акциза на автобензин в 7725 руб./т дает долю этого налога в цене Регуляр-92 на уровне 21,9%.

Из крупнейших налогов в цене бензина еще есть налог на добычу полезных ископаемых. НДС за февраль 2012 года по предва-

Правительство ратует за низкие цены на АЗС, и методов у него целый арсенал: «рекомендации», антимонопольные дела, замораживание цен

Обе марки бензина подешевели на биржевом рынке примерно на 24% по сравнению с пиковым августовским уровнем.

Минимальные цены на оптовом рынке были в первой декаде февраля. Тогда бензин Регуляр-92 стоил в Уфе 23000–23500 руб./т. Биржевая цена Регуляр-92

9-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ И ВЫСТАВКА МЕХАНИЗИРОВАННАЯ ДОБЫЧА '2012

18-20 АПРЕЛЯ 2012г., ОТЕЛЬ «РЕНЕССАНС МОСКВА»



ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ:

- Механизированная добыча
- Сервисный рынок
- Новые технологии и оборудование для добычи нефти
- Энергосберегающие технологии
- Осложненные условия эксплуатации
- Интеллектуальные системы управления и оптимизации механизированной добычи нефти
- Эксплуатация, ремонт штанговых глубинных насосов, штанг, насосно-компрессорных труб
- Оборудование для ОРЭ и ОРЗ
- Системы поддержания пластового давления



БАШНЕФТЬ
АКЦИОНЕРНАЯ НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ

ЛУКОЙЛ
НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ



СлавНефть КОМПАНИЯ
НЕФТЯНО-ГАЗОВАЯ



ТНК-ВР
bp
ТНК



ГАЗПРОМ
НЕФТЬ
ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО



СНГ



РУССНЕФТЬ



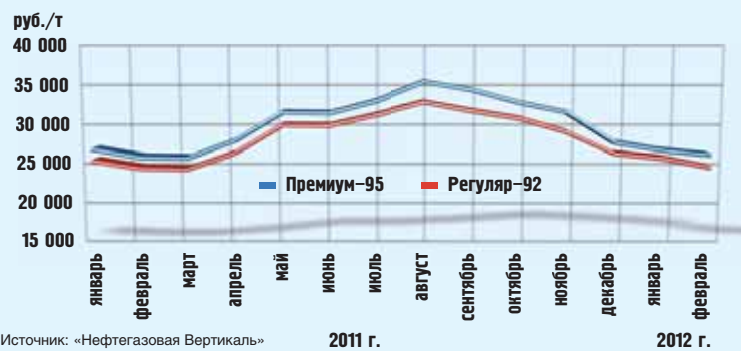
ОРГАНИЗАТОРЫ:

Журнал «Нефтегазовая Вертикаль» совместно
с Экспертным советом по механизированной добыче

Тел./факс: (495) 510-57-24, www.ngv.ru; e-mail: artlift@ngv.ru



Средневзвешенные биржевые цены на бензин



правительство вообще ничего не сделало, чтобы разобраться в сложившейся ситуации. Серьезную проблему проигнорировали и замолчали, наказав две нефтя-

Доля налогов в розничной цене бензина Регуляр-92 в феврале 2012 года превысила 55%, а прибыль нефтяной компании — жалкие 8%

ные компании, которые торговали бензином на бирже по тем ценам, которые рынок давал.

Получается, для регуляторов (в первую очередь, для ФАС) правильной и рыночной ценой являет-

Оставшиеся 8% настолько малы, что розничный бизнес уже выпал из шорт-листа главных приоритетов для нефтяных компаний

ся низкая цена. Высокие цены, как показывает опыт, автоматически признаются монопольными.

В пользу этого говорит законодательная инициатива ФАС с тре-

Но и эти 8% съедаются льготами? Которые нефтяники обязаны предоставлять поголовно каждому сельхозпроизводителю

мя индикаторами цены (биржевая, внебиржевая и экспортный паритет) и совершенно непонятным «арбитражем между ними», который должен показать, где на самом деле находится рынок. Судя по всему, рыночным будет при-

знаваться самый низкий индикатор из трех.

Правительству не нужен рынок. Оно хочет иметь возможность оказывать прямое влияние на потребительскую цену бензина и дизеля, и уже достигло значительных успехов на этом поприще. Тогда зачем игры в биржу?

Похоже, правительство хочет усидеть на двух стульях: и видимость рынка создать, и одновременно напрямую регулировать цены. Этот, политкорректно выражаясь, дуализм уже создал отрасли немало проблем. То ли еще будет?

Продавай, если сможешь

Одной из важнейших проблем топливного рынка стала низкая рентабельность работы розничного сегмента, балансирующая возле нуля уже примерно год. Казалось бы, это должно быть выгодно конечным потребителям. Вопреки стабильно высоким мировым ценам на нефть и нефтепродукты они продолжают покупать топлива по сравнительно низким ценам. Однако на самом деле низкая рентабельность АЗС опасна для потребителей.

После того как ФАС начала активно вмешиваться в работу рынка первой, второй и третьей «волнами» антимонопольных дел, доля независимых АЗС стала быстро снижаться. Если несколько лет назад независимым трейдерам принадлежало 70–75% АЗС, то сейчас они владеют примерно половиной заправок.

Нефтяные компании не пугает, в определенной мере, низкая рентабельность розничного сегмен-

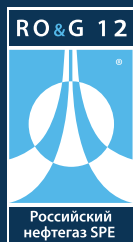
та. Они могут в течение некоторого времени работать с нулевой рентабельностью на внутреннем рынке, компенсируя недополученную прибыль, например, за счет экспорта сырой нефти и нефтепродуктов.

Однако сейчас даже крупные нефтяные компании начинают смотреть на розницу, как на проблемный актив. Вмешательство власти в работу топливного рынка в феврале 2011 года вылилось не только в бензиновый кризис, но и в убытки нефтяных компаний в розничном сегменте.

«Роснефть» в качестве внешних факторов, повлиявших на ее финансовые результаты в прошлом году, обозначила вынужденное наращивание товарных запасов и негибкие цены внутреннего рынка на моторное топливо с конца октября 2011 года, очевидно, имея в виду невозможность повысить их вслед за ростом акцизов с 2012 года. В свою очередь, ЛУКОЙЛу отрицательная рентабельность розницы в первом полугодии 2011 года перечеркнула позитивные результаты июля-декабря.

Есть и другое объективное подтверждение тезиса о том, что розничная реализация топлива стала нерентабельным и рискованным бизнесом. Бензиновый кризис, разразившийся весной прошлого года, больше всего ударил по регионам с наибольшей долей независимых заправок. Проработав несколько месяцев с убытками и не видя перспектив повышения маржи до приемлемых уровней, владельцы независимых сетей АЗС начали в массовом порядке выставлять свой бизнес на продажу, пока он окончательно не обесценился.

Будь розница перспективным активом, появившиеся на рынке заправки были бы моментально скуплены нефтяными компаниями. Но этого не происходит. В начале сентября прошлого года глава Алтайского топливного союза Юрий Матвейко заявил, что ситуация в его регионе остается самой тяжелой. По его словам, все без исключения независимые сети АЗС, а это более 500 заправок, выставлены на продажу из-за убыточности. Присутствующие на



РОССИЙСКАЯ ТЕХНИЧЕСКАЯ НЕФТЕГАЗОВАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ И ВЫСТАВКА SPE ПО РАЗВЕДКЕ И ДОБЫЧЕ 2012

16 - 18 ОКТЯБРЯ 2012

ВВЦ, ПАВИЛЬОН 75, МОСКВА, РОССИЯ

www.russianoilgas.com

Бронируйте лучшие стенды на Выставке - присоединяйтесь к ведущим компаниям отрасли! Подробности на www.russianoilgas.com

- Добавьте спонсорство мероприятия к портфелю своих маркетинговых инструментов и получите максимальное визуальное присутствие на Выставке
- Для молодых инновационных компаний разработан новый формат участия в Выставке «Инкубатор технологий» (подробности у менеджеров проекта)

Сопредседателями Исполнительного комитета конференции являются Гани Гилаев, вице-президент компании «Роснефть», и Гарри Брекельманс, исполнительный вице-президент Shell в России и Каспийском регионе

УСПЕХИ RO&G 2010 ГОДА

Краткая статистика

- Свыше 3300 участников более чем из 57 стран
- 1000 делегатов конференции
- Количество посетителей Выставки возросло на 28% по сравнению с 2008 г.

КОНТАКТЫ:

Сергей Жук,
менеджер проекта
т.: +7(495) 937 68 61*127
e: sergey.zhuk@reedexpo.ru

Наталья Яценко,
менеджер проекта
т.: +44(0) 208 910 7194
e: nataliya.yatsenko@reedexpo.co.uk

СПОНСОРЫ И ОРГАНИЗАЦИИ, ОКАЗАВШИЕ ПОДДЕРЖКУ В 2010 ГОДУ

Платиновые спонсоры

Золотой спонсор

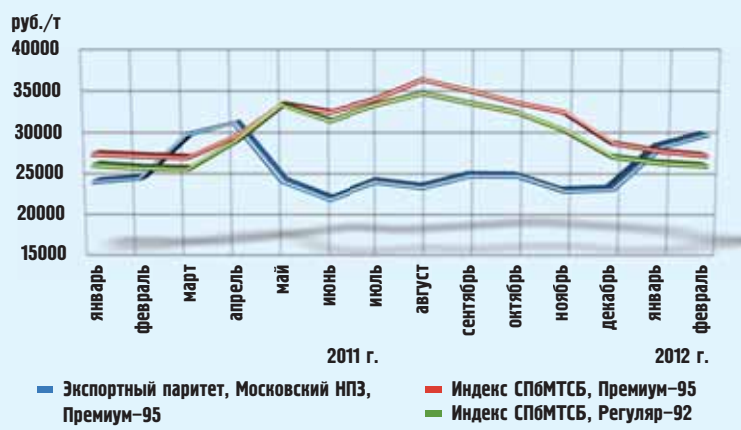
Спонсоры



Организаторы



Индексы СПбМТСБ и экспортный паритет



востоке России «Газпром нефть» и «Роснефть» не скупили алтайскую розницу.

Когда объем выставленных на продажу бизнесов существенно превышает спрос, это означает лишь одно: весь сектор стал неприбыльным и бесперспективным.

«Ростнефти» и ЛИКОЙЛЫ

Из-за низкой рентабельности розницы потребители гарантированно столкнутся с ухудшением качества нефтепродуктов. На сегодня «бодяга» — чуть ли не единственный способ, позволяющий независимым АЗС повысить прибыльность их бизнеса.

Вдобавок нефтяные компании обременены инвестиционными обязательствами в рамках четырехсторонних соглашений минимум на \$20 млрд

В России около двух сотен мини- и средних НПЗ, поэтому компоненты для «бодяги» широкодо-

Административное вмешательство регуляторов в работу рынка больше всего бьет по независимым АЗС — их доля снизилась с 70–75% до 50%

ступны на рынке. Под видом зимнего дизеля можно легко нарваться на смесь печного топлива с керосином, а вместо автомобильного бензина заправиться нефтью с абсорбентом и букетом

ядовитых присадок. Если розничная торговля нефтепродуктами продолжит испытывать трудности с рентабельностью, то количество контрафакта на рынке будет расти.

Новосибирский трейдер еще в относительно спокойном 2010 году оценил долю контрафактного бензина на местном рынке минимум в 30%: региональная независимая розница от безысходности предпочитала «бодяжить». В Алтайском крае контрафактный бензин в 2010 году занимал минимум 25% рынка, по оценкам местных заправщиков. А в прошлом году доля «бодяги» выросла из-за дефицита автомобильного бензина.

Стоит отъехать всего на несколько километров от Краснодара и можно увидеть на трассах такие топливные «бренды» как «Ростнефть», ЛИКОЙЛ и «Роснефть». Цены на рубль-другой дешевле рынка обусловлены продажей несоответствующих техническому регламенту топлив с мини-НПЗ.

Нефтяные компании заключили четырехсторонние соглашения по стабилизации ситуации на топливном рынке, взяв на себя обязательства инвестировать в модернизацию НПЗ значительные средства и снабжать внутренний рынок качественными нефтепродуктами. ВИНК исполняют условия четырехсторонних соглашений. Недавно Минэнерго заверило, что работы по реконструкции и строительству технологических установок, ввод которых запланирован на 2013–2015 годы, идут в соответствии с планом.

Однако качество топлив на розничном рынке оставляет желать лучшего, потому что как только нефтепродукты выходят за пределы НПЗ, их подвергают блендингу. Конечная цена «разбодяженных» топлив окажется не намного ниже, но их характеристики перестанут соответствовать техническому регламенту. Причина совсем не в том, что независимые заправщики не могут работать цивилизованно. Они зажаты между двух огней: с одной стороны, низкая рентабельность, а с другой — ФАС, следящая, чтобы цены не росли.

Под давлением регуляторов, ратующих за низкие цены на заправках, розничный рынок нефтепродуктов уверенно скатывается в «лихие 90-е» с обязательными атрибутами в виде недоливов и «бодяги».

Противоположный пример

Московский топливный рынок выгодно отличается от приведенных негативных примеров. Отличия были особенно заметны в период бензинового кризиса весной 2011 года. Разразившийся кризис поразил два десятка российских регионов, но практически не затронул Москву. Московский рынок лидирует по объему потребления моторных топлив, и, казалось бы, дефицит в первую очередь должен был затронуть крупнейший региональный рынок страны.

По всей видимости, ответ кроется в структуре московского розничного рынка. В Москве присутствуют пять из семи крупнейших нефтяных компаний. Из российских мейджоров на московском розничном рынке нет только «Башнефти» и «Сургутнефтегаза». По оценкам Виктора Костюкова из компании «Алгоритм. Топливный интегратор», хорошая репутация сетей АЗС крупных нефтяных компаний обеспечивает им более чем 70%-ную долю на московском розничном рынке.

«Рядовой автомобилист не заметит исчезновение независимых АЗС. Пять крупных сетей АЗС для Москвы с надежными топливными ресурсами дают уверенность

в его качестве и в бесперебойности обеспечения города топливом», — резюмировал эксперт.

Между тем, в Москве процесс вытеснения независимых сетей АЗС с рынка идет быстрее, чем в регионах. Государственные органы пристально следят за ценами и при этом активнее выявляют контрафактное топливо. В итоге продавать качественное топливо по низким ценам могут только нефтяные компании. Благодаря высокому уровню присутствия крупных компаний столичным потребителям доступно качественное топливо по низким ценам, а на АЗС не бывает дефицита.

Казне придется умерить аппетиты?

Качественные моторные топлива, соответствующие техническому регламенту, не могут стоить дешево, даже если нефтяные компании будут продавать их в розницу по цене, близкой к себестоимости. Свыше 55% цены литра Регуляр-92 приходится на налоги, еще около 37% — это издержки производителя по всей цепочке от скважины до АЗС.

Оставшиеся 8% настолько малы, что розничный бизнес уже выпал из шорт-листа главных приоритетов для нефтяных компаний. При этом цены на заправках сдерживали до президентских выборов, и есть риск, что продолжат держаться и после.

Планы по повышению топливных акцизов расписаны на годы вперед. Нас ожидают рост акцизов на бензин и дизель Евро-2 и Евро-3 с июля 2012 года и минимум две индексации акцизов с 2013 и 2014 года.

Рост appetites Минфина подтверждает и наблюдаемое увеличение доли налогов в потребительской цене бензина. По расчетам Минэнерго, в 2010 году на НДС, НДС и акциз приходилось 39,3% цены Регуляр-92 на АЗС, а в январе-мае 2011 года — 48,1%. Очередное повышение акцизов с 2012 года привело к тому, что розничный рынок оказался для нефтяных компаний менее рентабельным по сравнению с весной 2011 года.

Вдобавок нефтяные компании обременены инвестиционными обязательствами в рамках четырехсторонних соглашений минимум на \$20 млрд, которые, очевидно, попадут в статью затрат.

Но и это еще не все.

Отныне за каждой ВИНК закреплены области, края и республики, сельхозпроизводители ко-

Как итог: доля «бодяги» на розничном рынке бьет все мыслимые и немыслимые рекорды, так как иначе независимые АЗС выжить не могут

торых вправе рассчитывать на 30%-ную скидку на топливо в посевной и уборочный периоды по отношению к зафиксированной на 01.01.12 цене топлива. ВИНК


Нефтепродукты в России могут стоить дешевле, но не с такими налогами и не в таком инвестиционном режиме

с ног сбились, заключая меж собой встречные договоры на льготные поставки топлива «колхозникам», нежданно ставшим «родными» рощерком правительственного пера.

Кто считал эти потери нефтяников? И укладываются ли они в те самые оставшиеся 8%? И догадывается ли власть с ее борьбой с коррупцией, что часть этого топлива легко превращается в «левый» товар, питая теневую экономику?

Понятно, что большую часть населения растущая из года в год многомиллиардная прибыльность ВИНК только раздражает. Понятно, что на этом и строятся избирательные игры, показушно вытрясая кошельки толстосумов-нефтяников. Вытрясти — легко, но в развитие отрасли будет вкладываться тем меньше, чем больше трясти.

При сложившейся конъюнктуре мирового рынка нефти поддерживать низкие потребительские цены на нефтепродукты в России можно, только изменив инвестиционную политику, при которой и налоги платятся, и ресурсы воспроизводятся, и производство модернизируется, и технологии совершенствуются.

Все остальные способы, к которым прибегают регуляторы, проблемы отрасли только множат. 

ОТРАСЛЕВОЙ КАЛЕНДАРЬ
интерактивный список всех значимых событий отрасли в течение года




www.ngv.ru