

Ю. Д. Бахтеев, Г. Ю. Куряева, Г. И. Курмаева

РЫНОК МОТОРНОГО ТОПЛИВА: СОСТОЯНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ, ВЛИЯНИЕ НА АГРАРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Аннотация. В статье проведен анализ рынка моторного топлива, его состояния, определены тенденции его развития, выявлены причины негативных явлений на данном рынке, оценено его влияние на аграрное производство.

Ключевые слова: рынок моторного топлива, вертикально интегрированные компании, олигопольный тип рынка, аграрное производство, биржевая торговля.

Abstract. In article the analysis of the market of motor fuel is estimated.

We have established the reasons of the negative phenomena in the given market; we also estimated its influence on agrarian manufacture. The development tendencies are carried out.

Keywords: the market of the motor fuel, vertically integrated companies, oligopoly market type, agrarian manufacture, exchange trade.

Анализ и обобщение сведений, содержащихся в печатных изданиях и в Интернете [1–6], подводит к выводу, что отечественный рынок нефтепродуктов, включая дизельное топливо и автомобильный бензин, – это рынок олигопольного типа. Он контролируется ограниченным числом вертикально интегрированных компаний (ВИНК) с полным производственным циклом – от добычи сырья до производства конечной продукции. Каждая такая компания действует на всех сегментах рынка: добыча и переработка нефти, хранение, оптовая, мелкооптовая и розничная реализация нефтепродуктов. Доминирует на этих рынках пять крупных вертикально интегрированных компаний – Роснефть, Лукойл, ТНК-ВР, Сургутнефтегаз, Газпром. Эти компании добывают в Российской Федерации более 80 % нефти, 75 % которой перерабатывается на заводах, контролируемых ими же [1].

Вертикально интегрированные компании занимают доминирующее положение в 67 субъектах Российской Федерации (более 75 % общего их числа). В 57 регионах ВИНК единолично доминируют также на рынках розничной реализации нефтепродуктов, независимые же компании доминируют на таких рынках только в 18 регионах.

Доминирующее положение на рынке нефти и нефтепродуктов небольшого числа вертикально интегрированных компаний позволяет им осуществлять согласованную политику, направленную на укрепление своего монопольного положения на рынке, на подавление конкуренции независимых, не входящих в состав ВИНК участников рынка, на максимизацию доходов и прибыли за счет создания искусственного дефицита нефтепродуктов, взвинчивания цен и т.п. Эта политика заключается в следующем.

1. Происходит поглощение одних участников рынка другими. Так, в 2006 г. произошло поглощение Сибнефти Газпромом, а в 2007 г. на торгах, проводимых в связи банкротством ЮКОСа, Роснефть приобрела его основные активы, фактически поглотив одного из лидеров нефтяной отрасли, и стала первой среди вертикально интегрированных компаний по добыче, переработке и экспорту нефти [1].

2. Сокращается количество малых независимых добывающих компаний и АЗС. С 1998 по 2007 гг. и без того незначительная добыча нефти небольшими независимыми компаниями снизилась в два раза, с 10 до 5 % общего объема. В 2004 г. независимых АЗС было 70 %, а в 2007 г. их стало немногим более 50 % [1].

Главная причина этой тенденции – отказ вертикально интегрированных компаний от сотрудничества с независимыми, юридически самостоятельными розничными операторами рынка нефтепродуктов (АЗС) на франчайзинговых основах и выкуп их активов. В результате АЗС утрачивают право по своему усмотрению реализовывать нефтепродукты, определять их цены, возможность конкурировать с АЗС, входящими в состав вертикально интегрированных компаний. Поскольку такие АЗС не являются самостоятельными юридическими лицами, сделки купли-продажи нефтепродуктов не оформляются договорами.

3. Внутренние обменно-распределительные отношения предприятий интегрированной компании строятся на основе трансфертных цен. Некоторые ВИНК, чтобы сократить налогооблагаемую базу, продолжают передавать добываемую ими нефть на переработку как давальческое сырье (на условиях процессинга) не независимым, а собственным нефтеперерабатывающим заводам (НПЗ), т.е. по схеме, которая применялась в 90-х гг. прошлого века в целях так называемой оптимизации налогообложения.

Построение внутрифирменных экономических отношений с использованием трансфертных цен и процессинга существенно препятствует обеспечению транспарентности экономических процессов на рынке нефти и нефтепродуктов, в частности процессов формирования издержек, цен и доходов участников рынка.

4. Вертикально интегрированные компании создают собственные мощности по хранению продукции НПЗ или получают доступ к хранилищам иных хозяйствующих субъектов. Это способствует монополизации оптовой торговли нефтепродуктами, открывает ВИНК возможность обеспечивать нефтепродуктами собственные АЗС в приоритетном порядке и ограничивать поставки нефтепродуктов независимым АЗС, взвинчивать цены поставки, создавать искусственный дефицит нефтепродуктов. Каждая интегрированная компания поставляет нефтепродукты собственным АЗС по себестоимости, а независимым АЗС – выше себестоимости, чаще всего по цене мелкого опта, что обуславливает низкую рентабельность и неконкурентоспособность последних.

5. Вертикально интегрированные компании направляют почти всю добытую нефть на собственные нефтеперерабатывающие заводы и на экспорт. Неиспользуемые мощности НПЗ эти компании отдают крупным биржевым торговцам (трейдерам), число которых, как и ВИНК, ограничено. Независимые же компании, не имея возможности использовать мощности НПЗ для переработки своей нефти, вынуждены покупать нефтепродукты на оптовом рынке по цене, включающей маржу ВИНК или трейдеров.

6. Вертикально интегрированные компании используют давальческую схему переработки нефти не только на собственных, но и на независимых нефтеперерабатывающих заводах. В распоряжении последних оставляют лишь небольшую часть конечной продукции. Поэтому независимые НПЗ не имеют возможности поставлять на рынок крупные партии нефтепродуктов,

продавать их по самостоятельно устанавливаемым ценам и успешно конкурировать с ВИНК.

7. Интегрированные компании реализуют нефтепродукты независимым участникам, как правило, на полузакрытых торгах, в которых могут принять участие только приближенные к ВИНК компании. Такой порядок продаж продукции поощряет коррупцию среди менеджмента ВИНК, который создает «бумажные» посреднические структуры. Независимые от ВИНК компании вынуждены покупать нефтепродукты у таких посредников по завышенным ценам.

8. Оптовые партии своих нефтепродуктов практически все ВИНК продают независимым покупателям только при условии, что эти продукты не поступят в розничную продажу в зонах деятельности собственных АЗС. Это ограничивает конкуренцию АЗС, усиливает монополизацию рынка, способствует формированию завышенных цен на нефтепродукты.

9. В отдельных регионах интегрированные компании при неизменном уровне собственных розничных цен повышают оптовые цены для операторов независимых АЗС до уровня, превышающего уровень розничных цен. Подобные действия вертикально интегрированных компаний приводят к сокращению реализации нефтепродуктов независимыми АЗС, к их низкой рентабельности или убыточности и к закрытию.

10. ВИНК не практикуют свободную торговлю нефтью между собой. Добытую и переработанную на собственном НПЗ нефть компания реализует не только на своих близлежащих нефтебазах и автозаправочных станциях. Значительная часть нефтепродуктов передается своим нефтебазам и АЗС, которые удалены на значительные расстояния и находятся в зонах деятельности других компаний, соседствуют с их нефтебазами и автозаправочными станциями. Как результат – рост транзакционных, логистических и транспортных издержек каждой отдельно взятой интегрированной компании. Эти издержки можно было бы существенно снизить, если наладить торговлю нефтью и нефтепродуктами между интегрированными компаниями, действующими в разных регионах. Однако ВИНК на такое сотрудничество пока не идут, что наносит экономический ущерб им самим.

11. Спрос на нефть и нефтепродукты на внутреннем рынке определяют растущие потребности отраслей национальной экономики, в том числе АПК. Предложение же во многом обуславливает конъюнктура внешних рынков. Она такова, что ВИНК значительно выгоднее экспортировать нефть и нефтепродукты (в том числе дизтопливо), нежели продавать на внутреннем рынке. В общем объеме реализации моторного топлива и других нефтепродуктов экспорт в 2008 г. составил 50 %. Столь высокая доля экспорта в общем объеме продаж нефтепродуктов создает на внутреннем рынке их дефицит и обуславливает высокие цены.

Вот что по этому поводу говорится в источнике [2]: «В принципе с разумным обеспечением наших соседей отечественными энергоресурсами (речь идет о странах СНГ) можно было бы и согласиться, но только в том случае, если бы сама Российская Федерация... была капитально газифицирована и энергетически безопасна, а внутренние цены на газ и бензин не зашкаливали за все мыслимые пределы, ставя под угрозу бытовое существование граждан и отечественное производство. Но именно здесь дела обстоят катастрофическим образом, особенно в сельском хозяйстве, а обещания за счет экспорта

нефти и газа решить энергетические проблемы внутри страны обесцениваются либеральным тезисом о необходимости жестко соотносить мировые и внутренние цены на энергоносители». И, действительно, внутренняя цена на нефть и нефтепродукты жестко зависит от динамики мировых цен. Она рассчитывается методом net-back (вычитание таможенной пошлины из экспортной цены).

Далее автор названного источника ссылается на следующее заявление Президента РФ Д. А. Медведева, сделанного в 2007 г. в Давосе: «Мы ориентируемся на унификацию ценообразования на газ на внутреннем рынке и на экспорт к 2011 году. Она позволит обеспечить равную доходность на внутреннем и внешнем рынке». Это заявление автор материала [2] комментирует следующим образом: «Заявление, что и говорить, весьма откровенное: не благополучие отечественной экономики и наших граждан волнует правительство, а доходность полугосударственного-получастного ведомства под названием "Газпром"».

Свою ценовую политику на российском рынке вертикально интегрированные компании строят из условия максимизации прибыли от продажи на нем нефти и нефтепродуктов. Именно поэтому при падении цен на нефть на мировых рынках внутренние цены на нефтепродукты если и снижаются, то только под административным давлением государства, причем непропорционально, в меньшей степени и с заметным запаздыванием.

12. Россия относится к числу редких стран, которые, являясь крупными производителями и экспортерами нефти, одновременно сохраняют у себя высокие цены на нефтепродукты. Например, в июле 2007 г. 1 л бензина в России стоил 77 центов, а в США только 63 цента, т.е. на 18 % дешевле, хотя США, в отличие от России, является не экспортером, а импортером нефти и нефтепродуктов. В Туркмении 1 л бензина на АЗС стоил всего лишь 2 цента США.

В связи с рассмотренными обстоятельствами, порожденными олигопольным характером внутреннего российского рынка нефти и нефтепродуктов, монопольным положением вертикально интегрированных компаний на региональных рынках, потенциальные независимые НПЗ, АЗС сталкиваются с проблемами, которые затрудняют им вход на рынок, рентабельную деятельность, снижают конкурентоспособность. К этим проблемам можно отнести следующие:

- отсутствие или ограниченный доступ к мощностям по переработке нефти;
- отсутствие или ограниченные возможности поставлять нефтепродукты в отдельные регионы;
- отсутствие или ограниченный доступ к мощностям по хранению нефтепродуктов;
- наличие хозяйствующих субъектов, которые доминируют на рынке хранения нефтепродуктов и одновременно осуществляют розничную реализацию нефтепродуктов.

Что касается аграрного производства, то одна из наиболее деструктивных тенденций в этом секторе национальной экономики заключается в том, что на внутреннем рынке цены на дизельное топливо и автобензин растут опережающими темпами по сравнению с ценами на сельскохозяйственную продукцию. Если стоимость 1 т пшеницы в 1991 г. была равна стоимости 4 т дизельного топлива, то в декабре 2007 г. уже 1 т дизельного топлива стала

равна по стоимости 4 т пшеницы, т.е. ситуация диаметрально изменилась.

С 1991 по 2007 гг. индекс цены дизельного топлива вырос почти в 200 тыс. раз, пшеницы – только в 12,8 тыс. раз, т.е. почти в 17 раз меньше. Эта тенденция пока не остановлена. Так, цена покупки дизельного топлива конечными потребителями в декабре 2007 г. выросла по сравнению с ценой, которая была в декабре 2006 г., на 30,6 %, а автобензина – на 26,2 %.

Рост цен на моторное топливо продолжался и в 2008 г. Примечательно, что цена дизельного топлива росла опережающими темпами по сравнению с ростом цены автобензина. С января по июнь средние цены на бензин поднялись на 16 %, а на дизельное топливо на 24,0 %. Рост цен на бензин и дизельное топливо в этот период опережал инфляцию, соответственно, почти в два и три раза. В октябре стоимость дизельного топлива превысила среднюю по России цену автобензина Аи-92. Это особенно негативно отражается на сельском хозяйстве, так как доля дизельного топлива в общем объеме потребления моторного топлива в отрасли составляет порядка 75 %.

В связи с ростом цен на моторное топливо, его доля в прямых затратах на возделывание и уборку урожая в расчете на гектар поднялась в среднем до 20–30 %. По некоторым культурам, например по подсолнечнику, в Саратовской области она составляет 35–40 % и более. Затраты на дизельное топливо и автобензин в 1,5–2 раза превышают затраты на оплату труда с отчислениями. В расчете же на чистую зарплату они еще выше. Большие расходы на ГСМ, интенсивный их рост – важная причина низкой оплаты труда и невысоких темпов ее роста в сельском хозяйстве: сельхозпредприятия вынуждены значительную часть оборотных средств тратить не на заработную плату, а на покупку моторного топлива.

Первопричина рассмотренных выше негативных явлений на внутреннем рынке нефти и нефтепродуктов, равно как и на рынках других товаров и услуг, – методически неподготовленная и проведенная в ускоренном режиме кампания разгосударствления и приватизации собственности, отказ государства от регулирования экономических процессов. На это, в частности, обращено внимание в документе [4]: «Проведенная либерализация условий функционирования, частичная приватизация энергетического сектора в период экономических реформ не сопровождалась системными мерами по демополизации и формированию эффективной структуры внутренних энергетических рынков». И далее: «С учетом сохранения концентрации производства и капитала, вертикальной интеграции в большинстве отраслей ТЭК, система внутренней торговли всеми видами энергетических ресурсов характеризуется недостаточным уровнем конкуренции, отсутствием объективных индикаторов спроса и предложения, непрозрачностью финансовых потоков и принципов формирования цен. Для торговли энергоресурсами характерно наличие закрытых картельных цепочек, препятствующих формированию справедливых, экономически оправданных цен, повышению качества продукции и допускающих создание искусственного дефицита товара».

Пока не будут введены в действие эффективные механизмы воздействия государства на ценовую политику нефтяных компаний-монополистов в интересах аграрного производства, тенденция опережающего роста цен на моторное топливо по сравнению с ростом цен на сельскохозяйственную продукцию не будет прервана даже при падении мировых цен на нефть и нефтепродукты. Обусловлено это тем, что в случае их падения нефтяные компании,

как показывает практика, будут компенсировать свои потери на внешних рынках за счет повышения цен на внутреннем рынке, и по-прежнему будет увеличиваться доля затрат на моторное топливо в себестоимости механизированных работ в сельскохозяйственной продукции.

Приведенные факты говорят о том, что конъюнктура на внутреннем рынке моторного топлива (в первую очередь ценовая), обусловленная его олигопольным характером, отрицательно влияет на эффективность и конкурентоспособность отечественного аграрного производства, равно как и других отраслей национальной экономики.

К положительным явлениям на рынке нефти и нефтепродуктов можно отнести то, что затронувший Россию глобальный финансовый кризис стимулировал развитие биржевой торговли нефтью и нефтепродуктами. На бирже возможность картельного сговора компаний по поводу цен и объемов продаж сведена к минимуму, поскольку каждая участвующая в биржевых торгах нефтепродуктами компания будет стремиться полностью их реализовать, а также в связи с аукционным принципом проведения торгов. Поэтому продавцы нефтепродуктов вступают в реальную, а не мнимую конкуренцию, в первую очередь в ценовую конкуренцию. В этом отличие и преимущество биржевых торгов по сравнению с прямой продажей своей продукции вертикально интегрированными компаниями в достаточно жестко определенной зоне деятельности каждой из них, т.е. в зоне, где компания является локальным монополистом и может навязывать покупателям выгодные ей «правила игры».

Развитие биржевой торговли нефтью и нефтепродуктами в России обусловлено тем, что в связи с падением спроса на нефть и нефтепродукты на мировом рынке объемы их экспорта заметно сократились. Например, согласно информации, размещенной в Интернете на сайте ОАО «Роснефть» – лидера российской нефтяной отрасли, суммарные объемы экспортных продаж нефти этой компанией составили в 2008 г. 54,2 млн т (396 млн баррелей), что на 8,3 % ниже уровня 2007 г. Излишки продукции можно реализовать только на внутреннем рынке, в том числе через биржу. Поэтому в общем объеме реализации своей продукции ВИНК другими нефтяными компаниями увеличивается доля биржевой торговли.

Так, в сентябре 2008 г. начались торги нефтепродуктами на диверсифицированной бирже «Санкт-Петербург». И уже к апрелю 2009 г. документы на аккредитацию подали 65 компаний из большинства регионов России, включая регионы с развитым сельским хозяйством. Документы одобрены Экспертным советом по торговле нефтепродуктами, и компании допущены к торгам.

Аккредитованные компании заключили контракты на поставку в 2009 г. более 30,5 тыс. т топлива. Общая сумма контрактов составила порядка 180 млн рублей. Из месяца в месяц количество участников и выставленных на продажу объемов нефтепродуктов нарастает. Торги проводятся еженедельно (обычно две сессии в неделю). Нефтепродукты покупателям поступают из пяти предприятий: Салаватнефтеоргсинтез (Башкортостан), Киришский НПЗ (Ленинградская область), Ярославский НПЗ, Московский НПЗ и Уфимская группа НПЗ. ОАО «Татнефть» станет поставлять в продажу через биржу «Санкт-Петербург» нефть своей добычи и нефтепродукты с собственных НПЗ.

Однако пока на биржах (т.е. по свободным рыночным ценам) продается всего лишь 1–2 % произведенных нефтепродуктов, а чтобы наполнить ими внутренний рынок, нужно, по оценкам экспертов, выставить на свободную продажу порядка 5 % нефтепродуктов от объема их производства.

Список литературы

1. Доклад ФАС «О состоянии конкуренции в Российской Федерации». – URL: <http://www.protown.ru>
2. **Иванов, А. В.** Энергетическая безопасность: очередной политический миф или сильная государственная идея? – URL: <http://www.bg-znanie.ru/article.php?nid=3170504>
3. Закон РСФСР от 22 марта 1991 г. № 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» (с изменениями от 24 июня, 15 июля 1992 г., 25 мая 1995 г., 6 мая 1998 г., 2 января 2000 г., 30 декабря 2001 г., 21 марта, 9 октября 2002 г., 7 марта 2005 г.) // СПС «Гарант».
4. Энергетическая стратегия России на период до 2020 г. – URL: <http://www.energoinform.org/normatives/powerstrategy.aspx>
5. **Миндрин, А. С.** Энергоемкость сельскохозяйственного производства: теория, методология, оценка / А. С. Миндрин. – М. : Изд. ООО «НИПКЦ «Восход-А», 2009. – 388 с.
6. **Рассадин, В. В.** Пути совершенствования существующей системы взаимоотношений государства с нефтедобывающими компаниями : дис. ... канд. экон. наук / Рассадина В. В. – М., 1998. – 193 с.

Бахтеев Юсеф Джафярович

доктор экономических наук, профессор,
кафедра менеджмента, Пензенский
государственный университет

E-mail: management@stup.ac.ru

Bakhteev Yusef Dzhaifyarovich

Doctor of economic sciences, professor,
sub-department of management,
Penza State University

Куряева Гульсум Юсефовна

аспирант, Всероссийский научно-
исследовательский институт
экономики, труда и управления
в сельском хозяйстве (г. Москва)

E-mail: bahteeva-gulya@rambler.ru

Kuryaeva Gulsum Yusefovna

Postgraduate student, All-Russia research
institute of economics, labour
and management in agriculture (Moscow)

Курмаева Гульсина Ислямовна

соискатель, Пензенский
государственный университет

E-mail: gylia0302@rambler.ru

Kurmaeva Gulsina Islyamovna

Applicant, Penza State University

УДК 658. 011. 46

Бахтеев, Ю. Д.

Рынок моторного топлива: состояние, тенденции, влияние на аграрное производство / Ю. Д. Бахтеев, Г. Ю. Куряева, Г. И. Курмаева // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2010. – № 3 (15). – С. 153–159.