

«Внутренний рынок нефтепродуктов в 2019г. Адаптация к новым условиям»

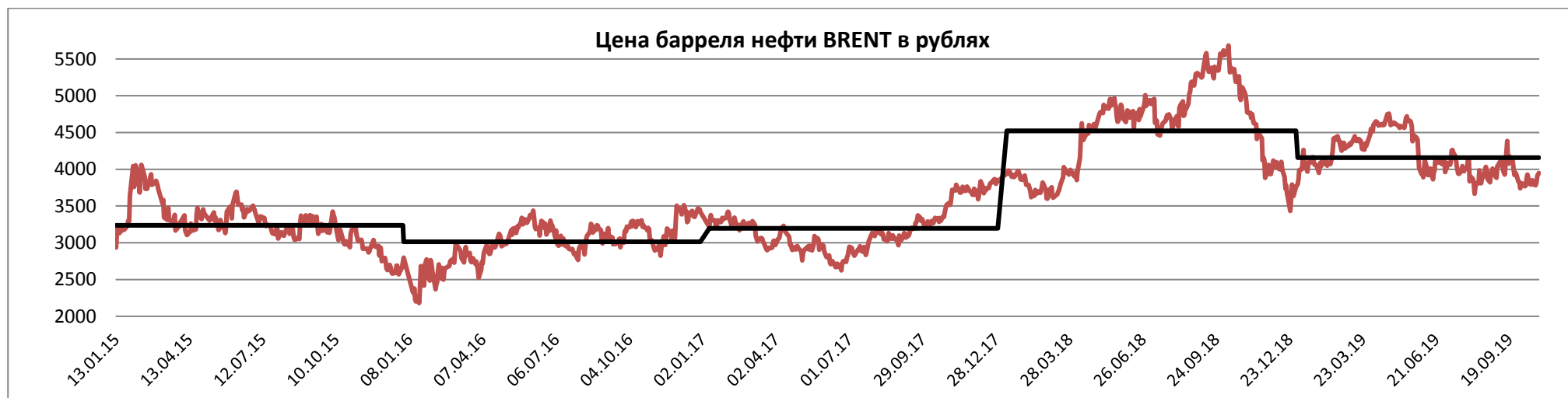
Хантемиров Р.Р. +7926-233-95-68
rhanter@mail.ru

13 ноября 2019 года

Бурный 2018г. Модель ценообразования в оптовом звене вошла в противоречие с ценообразованием в топливной рознице.

«Бюджетное правило», стартовавшее в 2017г., привело к изменению макроэкономической ситуацию в России. Особенно ярко это проявилось осенью 2018г., когда мировые нефтяные цены превысили отметку в \$80, курс доллара закрепился выше 70 руб./ \$.

В результате рублевая цена на нефть осенью 2017г. вышла из многолетнего коридора (2500 – 3500 рублей за баррель смеси BRENT), весной 2018г. закрепились выше 4500 руб./барр., а осенью поднималась выше 5500 руб./баррель.

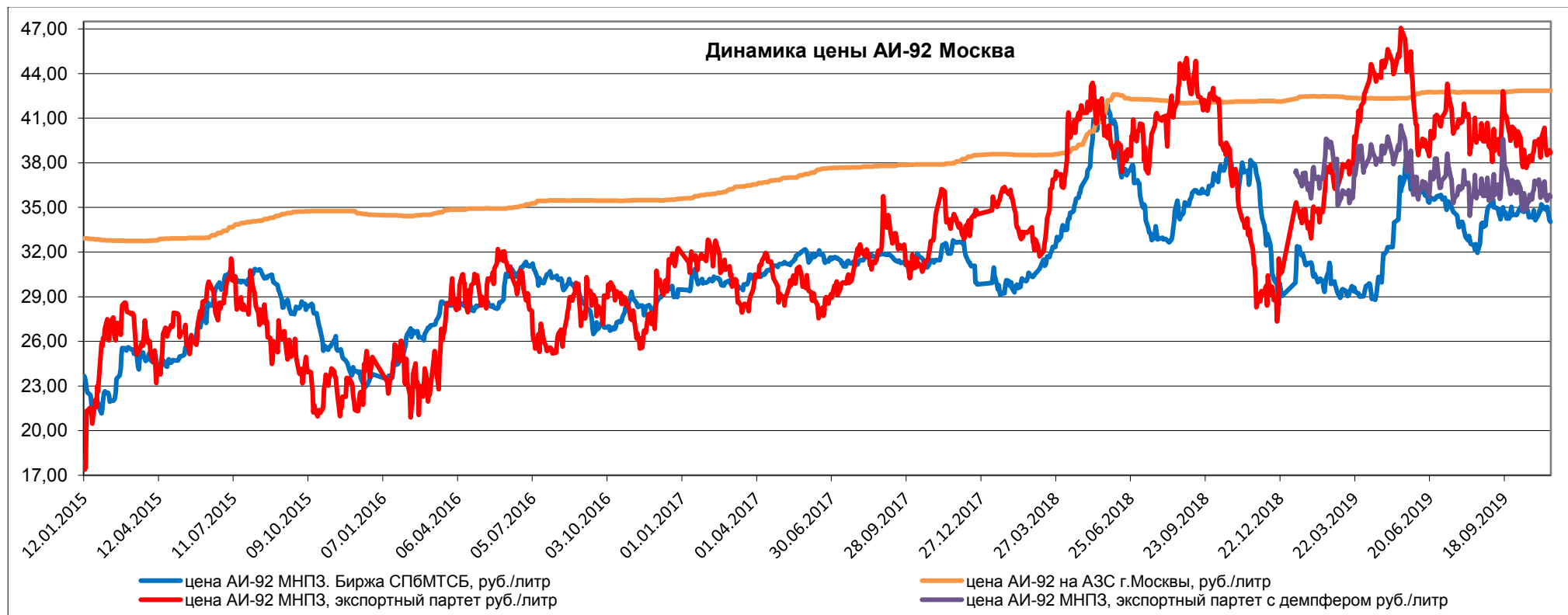


Рост рублевой цены на нефть, составлял на пике порядка 80%. Соответственно, на сравнимую величину выросла привлекательность экспорта.

К лету 2019г. сформировался новый равновесный уровень - 4000 руб./барр., что на наш взгляд внесло свой вклад в стабилизацию внутреннего рынка нефтепродуктов.

Экспортный паритет для бензина, вырос не так сильно. Тем не менее рост достигал 40%-50% год к году.

В результате в 2018г. оптовые и розничные цены на бензин и дизельное топливо на российском рынке перевернулись с ног на голову и приняли совершенно необычный вид.



В апреле 2018г. экспортный паритет для бензина АИ-92, произведенного на Московском НПЗ, при отгрузке этого продукта в Западную Европу превысил розничную цену на АЗС г.Москвы (по данным МТА). Вслед за паритетом устремились биржевые цены крупного опта, в начале мае они также стали выше розничных.

Весной, а также в начале осени, 2018г. поставка нефтепродуктов на внутренний рынок потеряла экономический смысл. Экспорт стал выгоднее отгрузок на российский рынок во всех звеньях движения товара.

Вторая причина роста привлекательности экспорта – «большой» налоговый маневр, стартовавший в 2015г. В ходе его реализации экспортная пошлина, защищающая внутренний рынок, последовательно уменьшалась. В то время как акцизы, выросли, вопреки первоначальным планам.

В частности, в ноябре 2019г. пошлина на бензин составляла \$26,4. Если бы пошлина рассчитывалась по формуле 2014г., то ее значение было бы \$162,1.

Приведем данные об изменении акцизов на нефтепродукты в период действия налогового маневра:

Автобензин, класс 5	с 1 января по 31 декабря 2014	с 1 января по 31 декабря 2015	с 1 января по 31 марта 2016	с 1 апреля по 31 декабря 2016	с 1 января по 31 декабря 2017	с 1 января по 31 мая 2018	с 1 июня по 31 декабря 2018	с 1 января по 31 декабря 2019
ФАКТ	6 450	5 530	7 530	10 130	10 130	11 213	8 213	12 314
ПЛАН	6 450	5 530	7 530		5 830			

Нетрудно посчитать, что при одинаковых мировых ценах и курсе \$, экспортный паритет, в 2014г. был бы на 17 450 руб./тонну (или 13 руб./литр) ниже текущего значения.

Даже если бы налоговый маневр шел по первоначальному сценарию, привлекательность экспорта была бы на 7 781 руб./тонну (или 5,75 руб./литр) ниже, чем сейчас.

Резюмируя вышесказанное – в 2018г. модель ценообразования в оптовом звене, ориентированная на экспортный паритет, показавший сильный рост, вошла в противоречие с моделью ценообразования на розничном рынке – рост цен сравним с официальной инфляцией.

Новации в регулировании внутреннего рынка. Обратный акциз

Возникло противоречие - рост мировых цен в рублях на 40%-50% против установки поднимать цены на АЗС в России не более чем на 4%-5% (в пределах инфляции).

Очевидно, что ни НПЗ, ни АЗС не смогут долго покупать по высоким экспортным ценам (нефть и нефтепродукты, соответственно) и продавать бензин и дизельное топливо по низким внутрироссийским ценам.

С другой стороны, в выигрыше оказались добывающие компании, поскольку выросла в рублях цена нефти, проданной на экспорт. Выиграл также бюджет, получивший дополнительные доходы.

Чтобы независимая розница не погибла, поначалу были приняты следующие временные меры:

- 1) с 1 июня 2018г. до 31 декабря 2018г. на 3000 руб./тонну были снижены акцизы на товарный бензин и на 2000 руб./тонну снижены акцизы на дизельное топливо. (Вклад бюджета в стабилизацию внутренних цен).
- 2) с 1 ноября 2018г. по 30 июня 2019г. были заморожены «предельные» мелкооптовые цены у сбытовых структур нефтяных компаний на уровне, обеспечивающем минимальную доходность розницы – 2 700 руб/т для бензина и 2000 руб/т для дизельного топлива. (Вклад нефтяных компаний).

С января 2019г. стали действовать «постоянные» механизмы субсидирования внутренних цен.

1) Акциз на нефтяное сырье

Акциз на нефть должен компенсировать переработчикам рост сырья по мере завершения налогового маневра и снижения экспортной пошлины до 0.

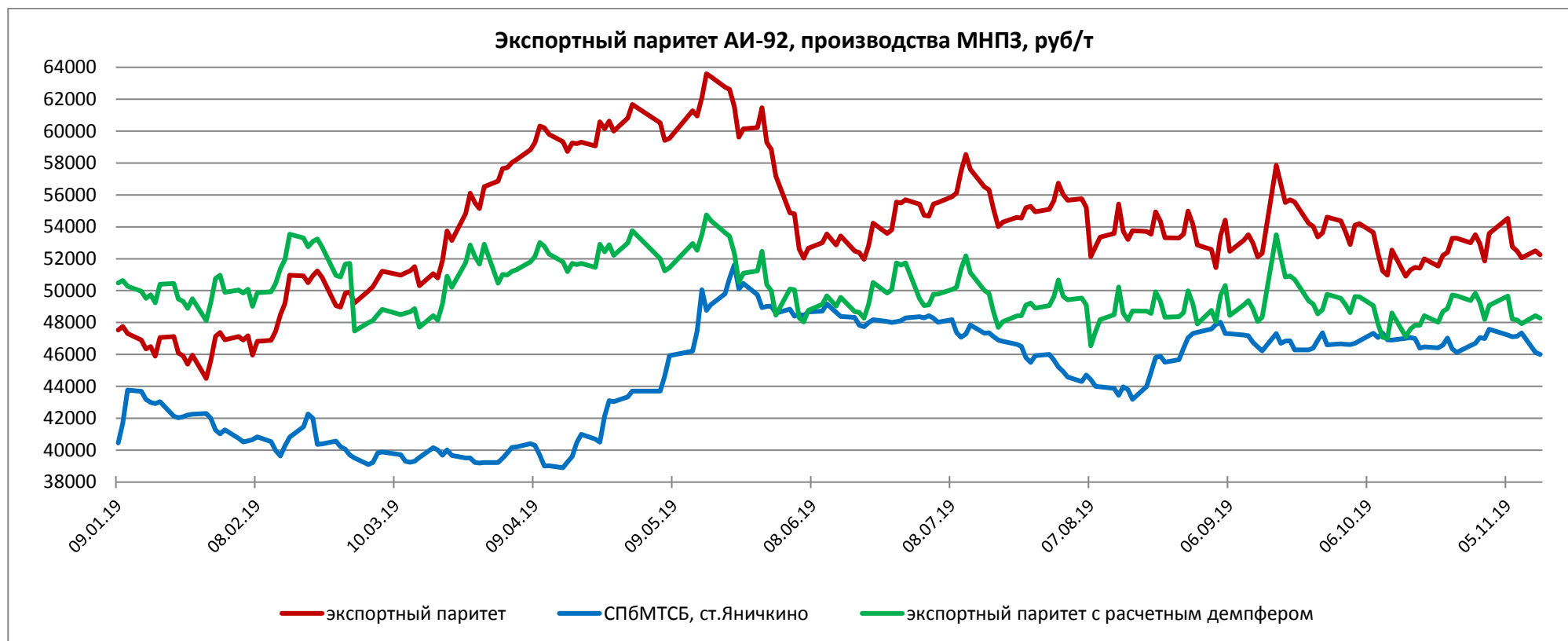
2) Демпфирующая компонента

Логика демпфирующей компоненты – следующая:

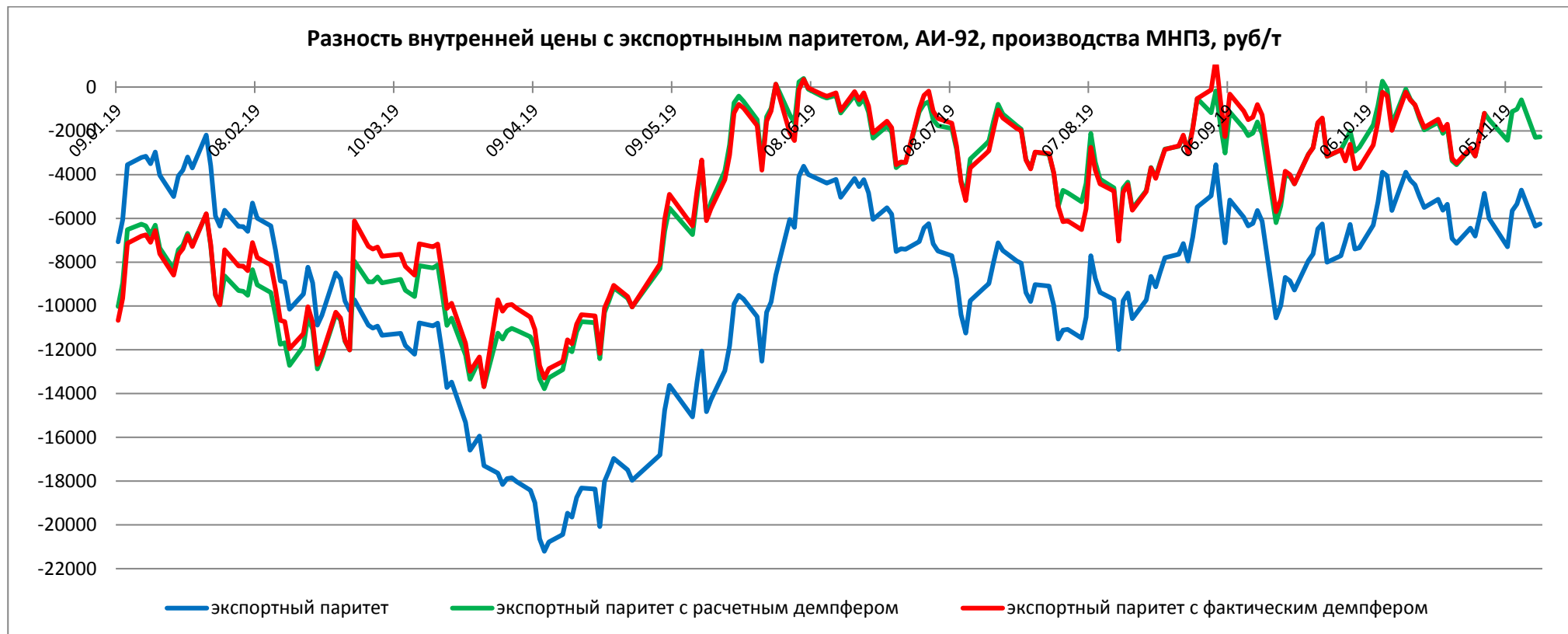
- Если экспортный паритет для бензина в порту, расположенном в СЗФО РФ, выше 51 000 руб/т, (условная цена реализации на внутреннем рынке) то бюджет компенсирует 75% разницы.
- Если экспортный паритет ниже 51 000 руб/т, то переработчики платят в бюджет долю от премии внутреннего рынка.

Отметим, что хотя формально переработчики получают налоговый вычет из бюджета, по сути, их субсидирует добывающие предприятия. Поскольку для компенсации выпадающих доходов бюджета был поднят НДС и в 2020г. вводятся акцизы на темные нефтепродукты.

Динамика цен на российском рынке бензина и дизельного топлива в 2019 году



На графике приведены цены бензина АИ-92 производства Московского НПЗ на базисе станция-отправления Яничкино по результатам торгов на бирже СПБМТСБ, расчетный экспортный паритет при отгрузке этого продукта в Западную Европу через порт Рига и расчетный паритет за минусом демпфирующей надбавки.

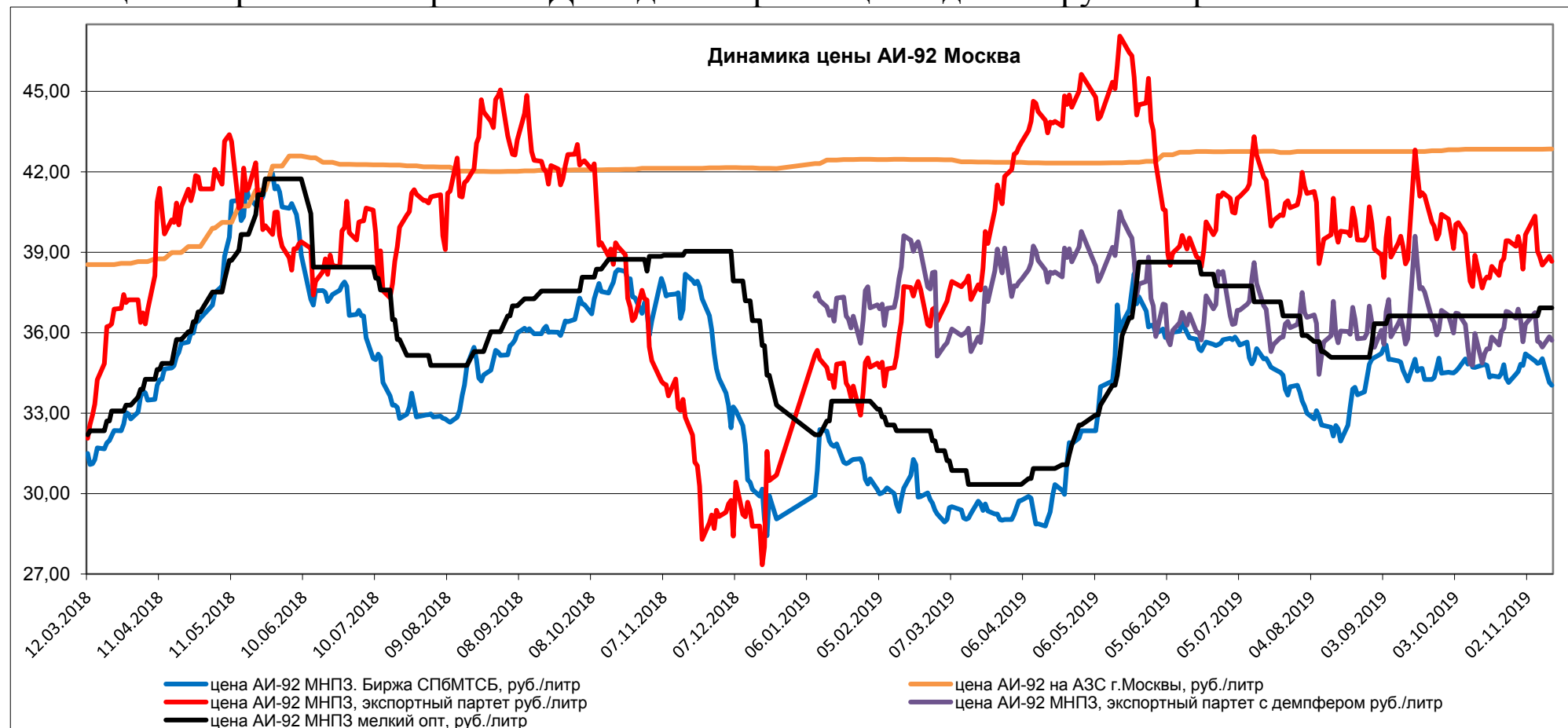


Как видно на графиках в 2019г. цена продажи бензина АИ-92, производства МНПЗ, на бирже СПБМТСБ была хронически ниже экспортного паритета, а демпфирующая компонента лишь иногда позволяла выйти на уровень экспортной цены.

Более того, в январе – феврале 2019г. демпфер «сработал неправильно», несмотря на то, что внутренние цены были ниже экспортных, производители не только не получили компенсацию, но более того сами остались должны бюджету. То есть демпфер только ухудшил экономику переработки.

Во избежание повтора подобной ситуации с 01 июля 2019г. формула демпфера была улучшена.

Посмотрим, как экспортный паритет и цена бензина на бирже соотносилась с мелкооптовыми ценами и ценами розничного рынка. Для единообразия цены даны в руб./литр.

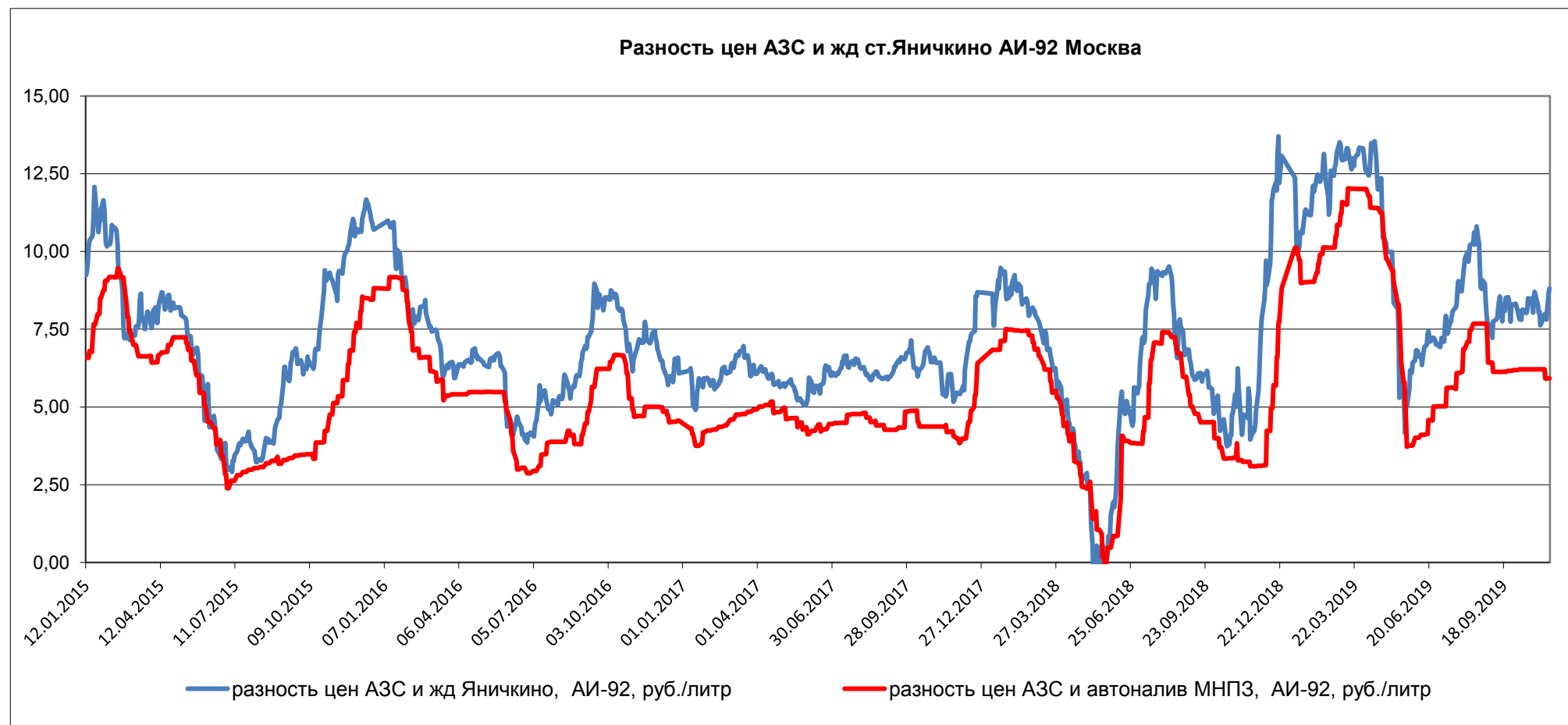


На графике приведены: цена бензина АИ-92 на бирже СПбМТСБ (базис ст.Яничкино), расчетный экспортный паритет при отгрузке этого продукта в Западную Европу через порт Рига, мелкооптовые цены ООО «ГПН-Региональные-продажи» на базисе МНПЗ АСН, средняя цена бензина АИ-92 на АЗС г.Москвы (по данным МТА), экспортный паритет за вычетом демпфирующей компоненты.

Видно, что экспортный паритет, как и в прошлом году не раз превышал цены розницы. В то время как биржевые и мелкооптовые цены вели себя более сдержанно.

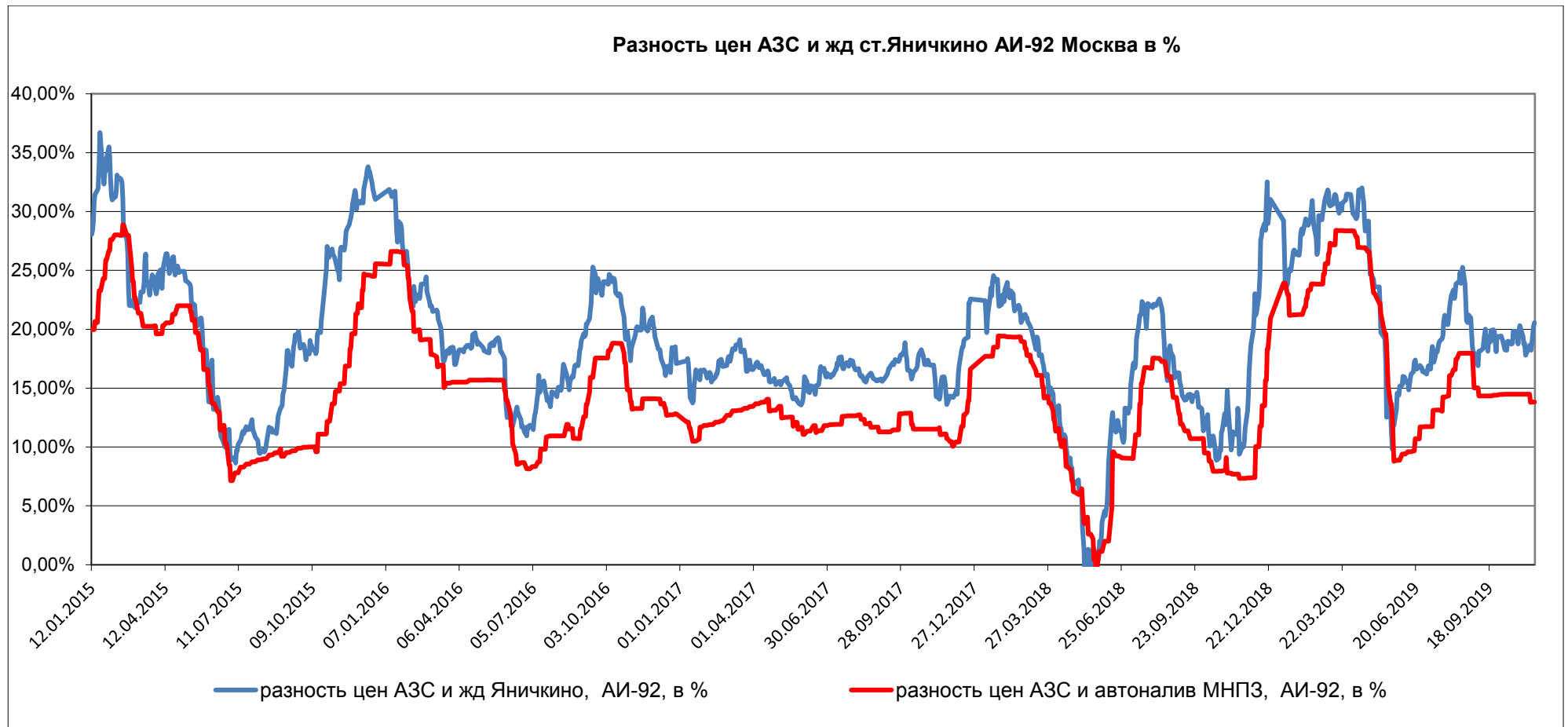
Более того, 2019г. для топливной розницы, по крайней мере в Москве, стал лучшим за последние пять лет.

Косвенным подтверждением этого то, что утихли разговоры о том, что нефтяные компании собираются выходить из розничного бизнеса. Напротив, ВИНКи заключили ряд сделок по покупке сетей АЗС у независимых и иностранных участников рынка (примеры – ПТК, Neste).



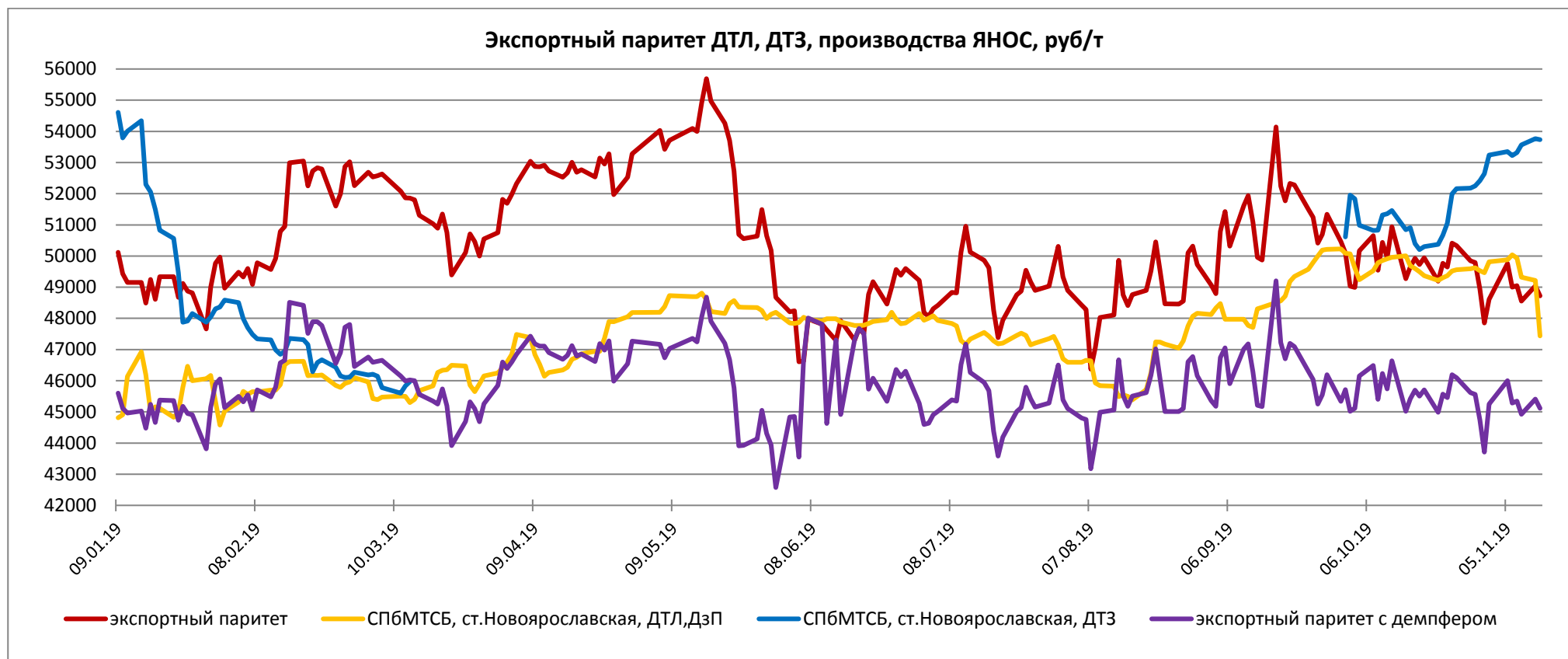
На графике видно, что критической точкой, при достижении которой розница начинает «писать письма», является доходность – 5 руб/л.

Рассмотрим относительную рентабельность, выраженную в процентах.

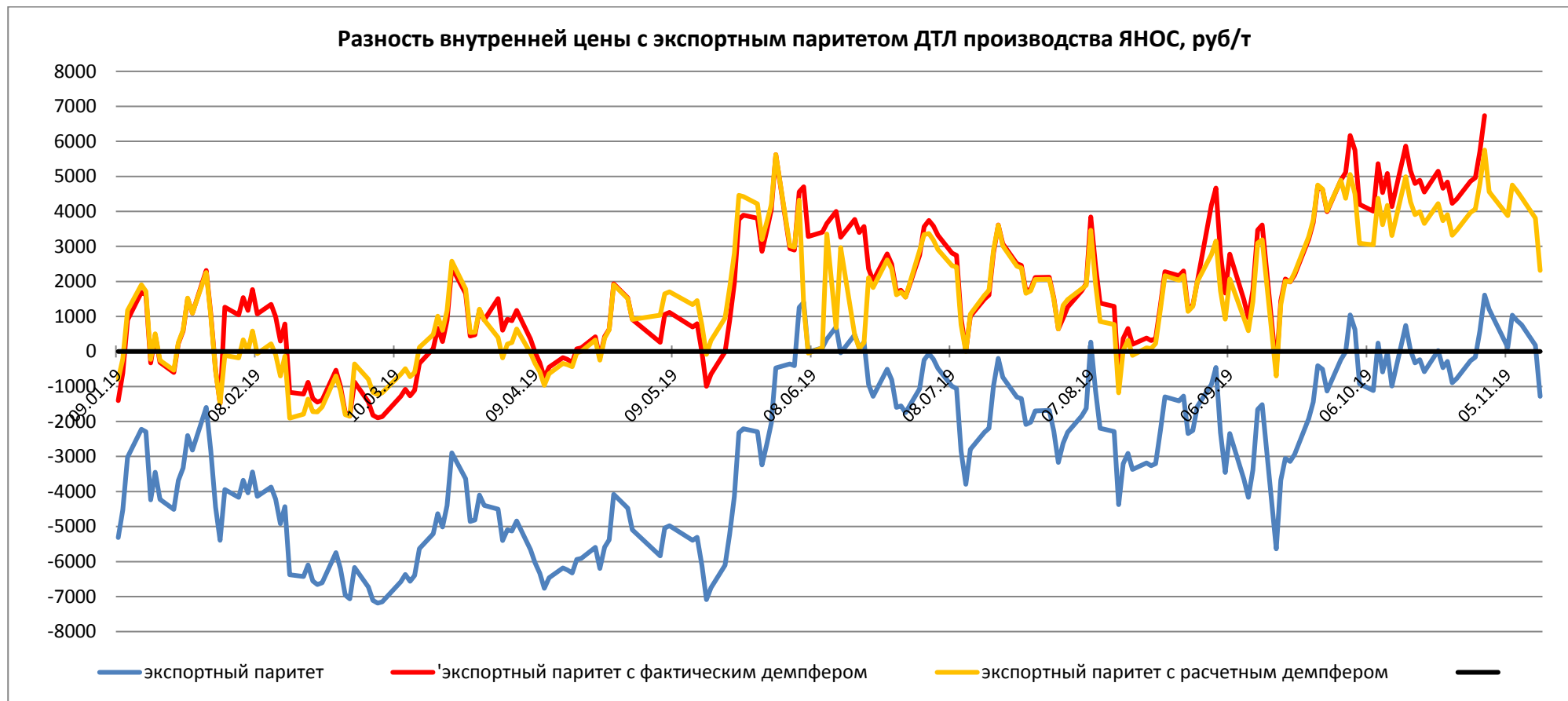


На графике видно, что критичной для АЗС является рентабельность – 10%.

Перейдем к дизельному топливу



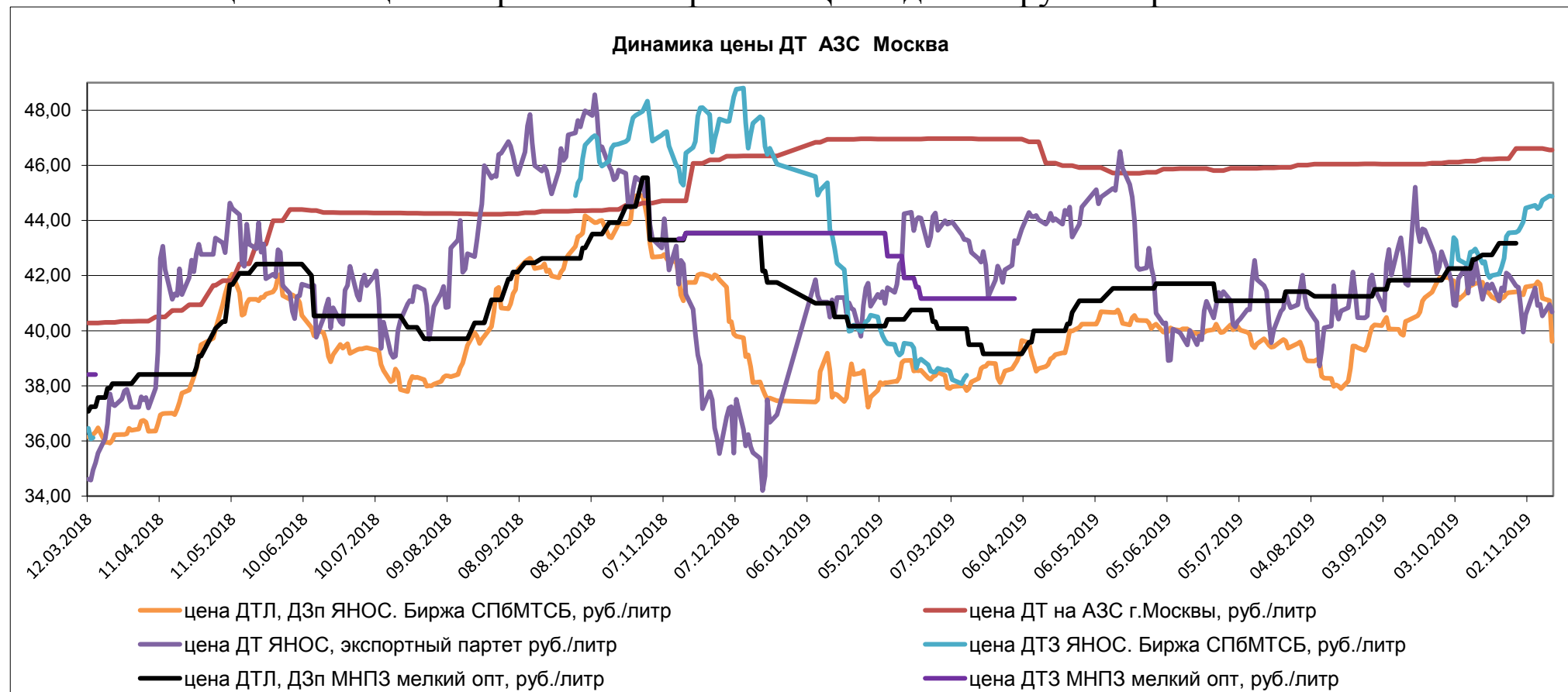
На графике приведены цены летнего и межсезонного дизельного топлива (ДТ сорт С, сорт Е, сорт F – в зависимости от сезона) производства ЯНОС на базисе станция-отправления Новоярославская по результатам торгов на бирже СПБМТСБ, цена зимнего дизельного топлива производства ЯНОС на базисе станция-отправления Новоярославская расчетный экспортный паритет при отгрузке этого продукта в Западную Европу через порт Приморск и расчетный паритет за минусом демпфирующей надбавки.



Как видно на графиках в 2019г. параметры расчета демпфирующей компоненты для дизельного топлива были подобраны удачно. Реализация на внутреннем рынке с учетом демпфера за редким исключением давала премию к экспортным поставкам, в отличие от продажи бензина.

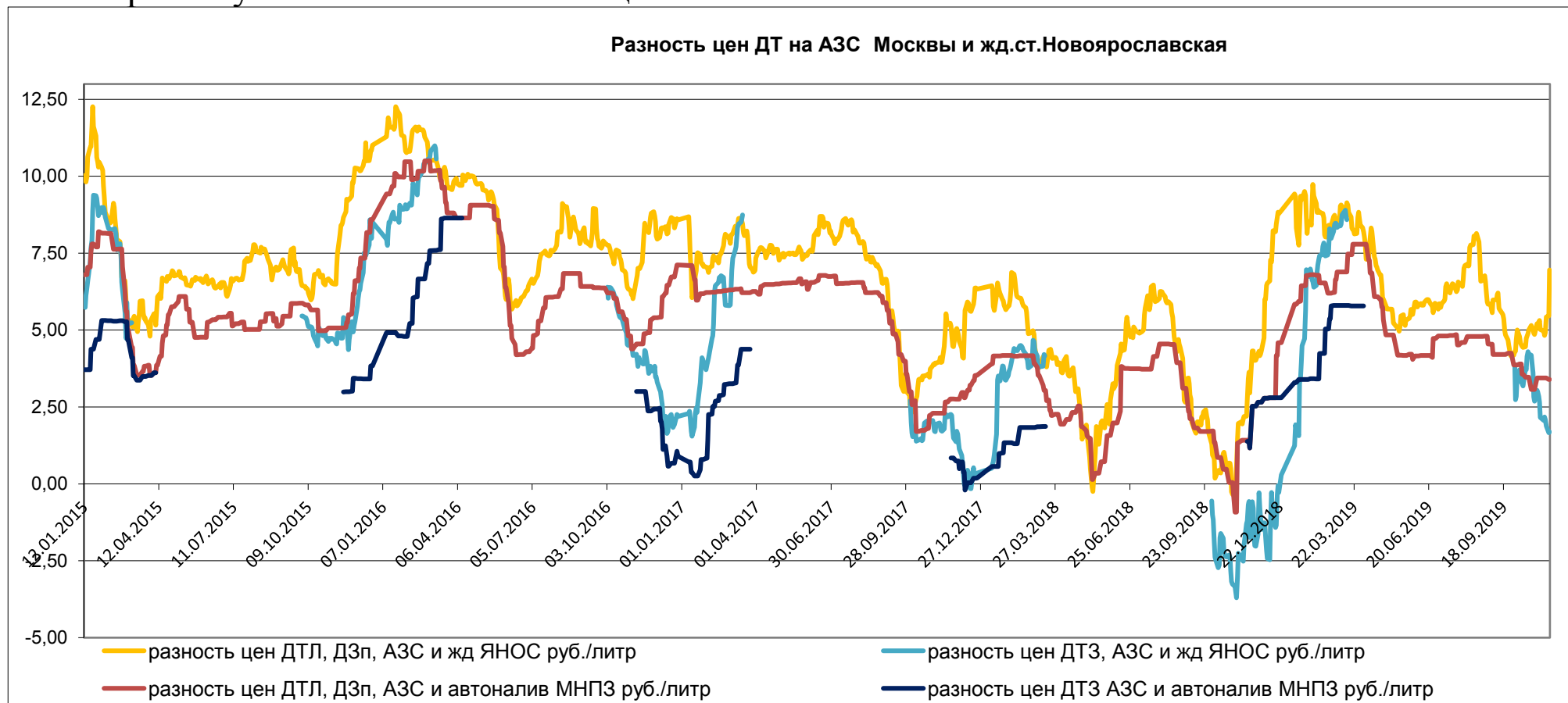
«Прыжки» расчетного демпфера в июне 2019г. связаны с тем, что в определенный период расчетная демпфирующая компонента принимала в отдельные дни положительное, а затем отрицательное значение. Но фактический демпфер в итоге оказался положительным.

Посмотрим, как экспортный паритет и цена дизельного топлива на бирже соотносилась с мелкооптовыми ценами и ценами розничного рынка. Цены даны в руб./литр.

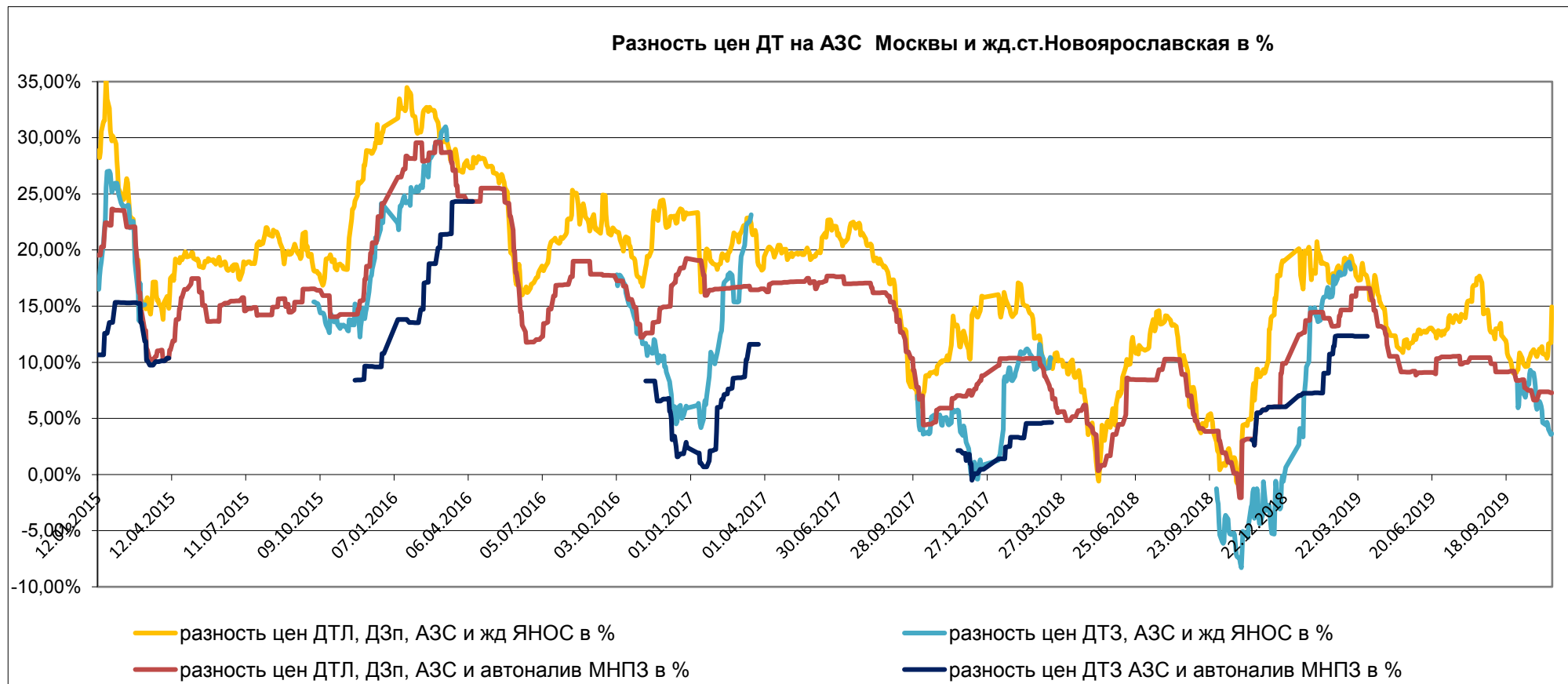


На графике приведены: цена летнего и межсезонного дизельного топлива на бирже СПБМТСБ (базис ст.Новоярославская), расчетный экспортный паритет при отгрузке этого продукта в Западную Европу через порт Приморск, мелкооптовые летнего и межсезонного дизельного топлива цены ООО «ГПН-Региональные-продажи» на базисе МНПЗ АСН, средняя цена дизельного топлива на АЗС г.Москвы (по данным МТА), экспортный паритет за вычетом демпфирующей компоненты, цена зимнего дизельного топлива на бирже СПБМТСБ (базис ст.Новоярославская), мелкооптовые зимнего дизельного топлива цены ООО «ГПН-Региональные-продажи» на базисе МНПЗ АСН.

Рентабельность реализации дизельного топлива на АЗС в целом хуже, чем в 2015- лето 2017гг., особенно при покупке по мелкооптовым ценам.



Отметим, что розничная реализация зимнего дизельного топлива не была убыточной до осени 2017г. И если высокие цены зимой 2016/2017 гг. можно объяснить сильными морозами в европейской части РФ. То с осени 2017г., на наш взгляд, премия при реализации ДТЗ должна была компенсировать производителям дисконт от продажи бензина на внутреннем рынке.



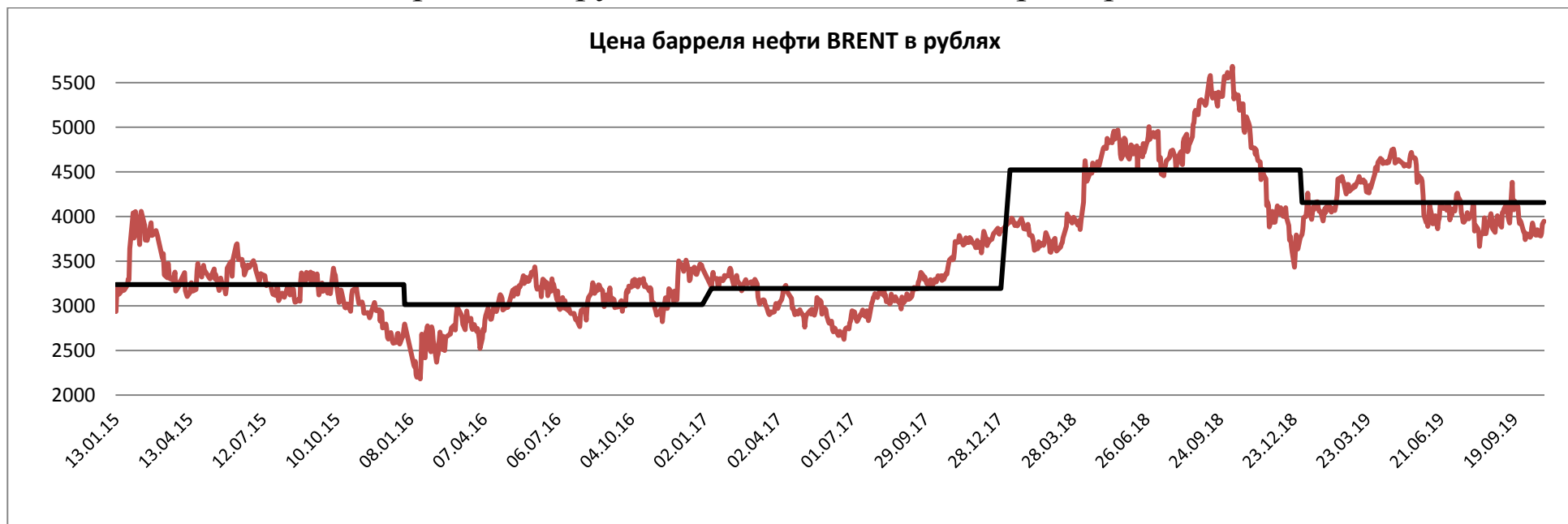
На графике относительной рентабельности, выраженной в процентах, видно, что, если в 2015- лето 2017гг. московские АЗС зарабатывали 15%-20% с литра дизельного топлива, то в 2019г. – 10%-15%.

Глядя на график, очевидно, что для независимой розницы продажа заводского ДТЗ глубоко убыточна.

Выводы и предложения

- 1) В 2019г. демпфирующие механизмы позволили восстановить рентабельность московских АЗС при продаже бензина, при этом НПЗ в европейской части реализовывали автобензин дешевле экспортного паритета, по причине неудачно подобранных параметров расчета демпфера.
- 2) При реализации дизельного топлива в 2019г. напротив, производители как правило получают премию к экспортному паритету, в то время как рентабельность АЗС ниже, чем в 2015 – первой половине 2017гг.
- 3) На наш взгляд, производители вернулись к модели ценообразования второй половины 2017г., когда дисконт внутреннего рынка при реализации бензина, находящего под пристальным вниманием регуляторов, компенсируется премией при продаже дизельного топлива (особенно зимних сортов). Мы видим – своеобразное «перекрестное субсидирование».
- 4) Восстановление маржинальности розничной реализации бензина, а то время как оптовые продажи невыгодны по сравнению с экспортом, стимулирует производителей увеличивать продажу бензина через собственную сеть АЗС. В частности, в 2019г. Роснефть и Татнефть наращивали розничные сети. Идеальная стратегия (пока недостижимая) – свой бензин – на экспорт, а для собственных АЗС – покупать продукт на внутреннем рынке.
- 5) Вышесказанное является одной из причин противодействия ВИНКов увеличению норматива продаж на бирже. Желательно сохранить потоки продукта внутри компании. Продавать на внутреннем рынке по оптовым ценам – «дарить маржу» независимым участникам.
- 6) Можно предположить, что попытки корректировки параметров формулы демпфера будут продолжаться и в будущем. Но нужно понимать, что улучшение экономики переработки, в

2019г. шло за счет увеличения НДСИ для добывающих компаний. Но вернемся к графику – цена нефти в рублях. Очевидно, что 2019г. будет для добывающих компаний хуже 2018г. Поэтому попытки Минфина поднимать ставку НДСИ будут встречать все большее сопротивление. В целях избежать этого порочного круга, хотелось бы сделать ряд предложений.



7) На наш взгляд в формуле расчета демпфера заложена системная ошибка – за базу расчета берется разница между экспортным паритетом и некой искусственно подобранной внутренней ценой (на сегодняшний день это – 51 000 руб./т для бензина и 46 000 руб./т для дизельного топлива). Если по дизельному топливу с этим параметром, что называется, угадали, то по бензину наоборот – первые два месяца механизм «работал неправильно». Судя по всему, вводя фиксированную внутреннюю цену, которая к тому же ежегодно индексируется (бензин на 2 600 – 3 000 руб/т, дизельное топливо на 2 300 – 2 700 руб/т), законодатель руководствовался логикой, что если у нас цены на АЗС стабильно растут, то и цена на НПЗ должна постепенно подниматься

вслед за розничной. Однако, опыт 2008-2009гг. показывает, что это не так. Оптовые цены на НПЗ упали с июля по декабрь 2008г. более чем в три раза, следуя за экспортной ценой. Даже если допустить, что отечественные производители, в случае падения мировых цен, смогут каким-то чудом удержать биржевые цены, то к нам поедет белорусский, казахский бензин и дизельное топливо и обрушат внутренние оптовые цены до уровня экспортного паритета.

- 8) Во избежание повторения ситуации начала 2019г. и сценария 2008г. (в случае резкого и продолжительного падения мировых цен производители продают ниже реального экспортного паритета и при этом платят в бюджет) при расчете демпфирующей компоненты вместо условной средней цены реализации (в настоящий момент – 51000 руб/т для автобензина и 45000 руб/т для дизельного топлива) следует брать рассчитываемые ФАС РФ и публикуемые на сайте этой организации ежемесячные средние оптовые цены реализации в России бензина АИ-92 класса 5 и дизельного топлива класса 5. Кроме того, необходимо добавить оптовую цену реализации в РФ бензина АИ-95 и зимнего дизельного топлива.
- 9) Указанные выше средние цены на бензин и дизельное топливо находятся в общем доступе с начала 2019г. и косвенным образом участвуют в формировании демпфера. Использование их вместо условных цен, придаст формуле очевидный экономический смысл. Если реальные оптовые цены на внутреннем рынке ниже экспортных, то производители получают компенсацию, если выше экспортных - делятся прибылью с бюджетом.
- 10) В случае, если предложенная корректировка формулы демпфирующей компоненты будет принята, улучшится экономика производства бензина и уйдут в прошлое неадекватные цены на зимнее дизельное топливо.

- 11) Плавное повышение розничных цен – в пределах инфляции – оправдано на растущем либо стабильном рынке. В случае глубокого падения мировых цен, как было показано выше, неизбежно упадут и внутренние оптовые цены. В этом случае продолжение роста цен на АЗС будет выглядеть совершенно вызывающе. Более того, потребление бензина в РФ, например по оценке «Петромаркета», падает уже 5 лет подряд (рост спроса в 2018г. мог быть только на АЗС ВИНКов, за счет доли независимых, в целом по стране потребление в прошлом году при бурном росте цен очевидно также снизилось). Поэтому, стоит уже сейчас продумать с каким лагом и на сколько должны снизиться прејскуранты АЗС в случае сильного и продолжительного падения цен на СПБМТСБ. Падение мировых цен в кризисные периоды – снижение издержек для экономики и населения, смягчающее последствия кризиса и способствующее запуску новой волны роста. Удерживая высокую стоимость розничных нефтепродуктов, мы лишаем себя этой возможности. Цена на АЗС при определенных условиях должны идти вниз.
- 12) Более того, постулат, что розничные цены на нефтепродукты могут только непрерывно расти, поначалу принеся сверхприбыль топливной рознице, привел к непрерывному росту акцизов, налоговому маневру в текущем варианте и в итоге к ручному управлению внутренним рынком. На этом же постулате основана действующая конструкция демпфера с ежегодной индексацией условной цены. В случае мирового кризиса российская нефтяная отрасль получит двойной удар – падение экспортных цен и крупные выплаты в бюджет по демпферу, который заработает в обратном направлении. Минфин РФ уже посчитал, сколько он заберет при падении цен до \$40 за баррель – получилась сумма порядка 500 млрд. руб. в год. Во избежание подобного сценария следует как можно скорее проработать переход к гибкому ценообразованию на АЗС и новой формуле демпфирующего механизма.

13) Следует как можно скорее выполнить следующие действия:

- отказаться от формулы – цены на АЗС могут только повышаться со скоростью сравнимой с инфляцией. Рост цен нужно ограничивать с этой задачей регуляторы неплохо справляются, но не надо бояться их снижения. В настоящий момент от указанной формулы выигрывает только Минфин РФ, потребители и внутренний рынок в минусе. В результате мы имеем перманентное увеличение налоговой нагрузки на отрасль

- выполнение предыдущего пункта позволит остановить ежегодное увеличение акцизов

- согласовать разумный диапазон рентабельности для АЗС, например 10%-25% (исходя из рентабельности в 2019г.). Если рентабельность уходит ниже – это повод нажать на производителей, если выше диапазона, то – розница должна будет снизить котировки на стелле.

- изменить формулу демпфера – привязать расчеты к реальным внутренним ценам, а не к условным

- рассчитывать демпфер отдельно для АИ-92, АИ-95, ДТ летнего, ДТ межсезонного, ДТ зимнего. Это позволит сгладить перекосы между различными марками продукта.

- для Дальнего Востока и Восточной Сибири рассчитывать демпфер исходя из котировок для АТР, а не европейского рынка