

Соболев А.В., Слепухина В.Ю., Стиршина А.В.
г. Белгород, г. Волгоград, Россия

В нашем обществе многих волнует вопрос: почему в одной из самых богатых на нефтересурсы стран, цены на нефтепродукты не соответствуют потребительским ожиданиям. От чего зависит цена горючего на безыколонках? Не грозит ли стране дефицит бензина? Каковы перспективы независимых нефтетрейдеров на российском рынке нефтепродуктов? Авторы статьи попытаются дать ответ на поставленные вопросы [3].

Отличительной особенностью рынка нефтепродуктов является присутствие нескольких вертикально интегрированных нефтяных компаний (ВИНК), которые определяют деятельность всего рынка практически в любом регионе страны. Данная ситуация парадоксальна тем, что несмотря на то, что доля независимых нефтетрейдеров на рынке составляет более 60%, никакого влияния на формирование цен для потребителей они оказать не могут.

Сложившееся положение частного сектора АЗС вызвано дискриминационной политикой вертикально-интегрированных компаний. Главные инструменты монопольной дискриминации - это ценовые сговоры, формирование собственных «серых» каналов дистрибуции, установление лимитов на топливо для сетей АЗС частных нефтетрейдеров [1].

ВИНКи стараются большую часть добытого и произведенного вывезти за рубеж, поскольку мировые цены и колебания курса рубля делают экспорт сверхвыгодным. Они также снижают продажи своей продукции независимым розничным торговцам, ссылаясь на то, что их мощностей достаточно только для обеспечения своих автозаправочных станций. В связи с этим, российский топливный баланс остается дефицитным. Поэтому, независимые нефтетрейдеры вынуждены адаптировать структуру своих затрат, а соответственно и доходность, под условия, навязанные им вертикально интегрированными компаниями. Такая политика крупных нефтяных компаний ведет к полному подавлению конкурентных начал и ставит под сомнение само понятие рыночных отношений в данном секторе экономики [2].

Для анализа себестоимости продажи 1 литра нефтепродукта ВИНК обратимся к диаграмме и рассмотрим структуру затрат вертикально интегрированной компании.

Анализ структуры показал, что основную долю затрат ВИНКов составляют налоги (рисунок). Так с каждого проданного литра ВИНК оплачивает 64% налогов: 22% (налог на добычу полезных ископаемых) + 20% (НДС) + 16% (акциз) + 6% (налог на прибыль).

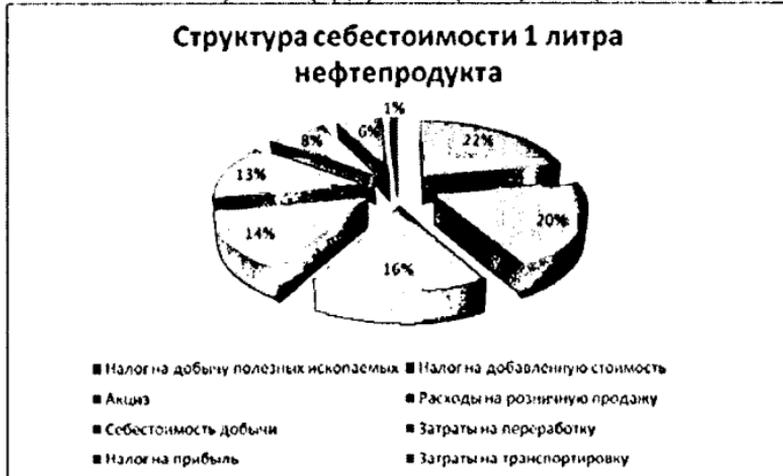


Рис. 1. Структура себестоимости одного литра для ВИНК

Источник: «Алгоритм. Топливный интегратор» 2010 г.

Например, если принять, что себестоимость 1 литра бензина «Регуляр-92» составляет 22 рубля, то 14,08 рублей от этой стоимости составляют налоги. При цене за 1 литр марки «Регуляр – 92» равной 28 рублей ВИНКу при реализации остается от 6 до 8 рублей за 1 литр, что составляет приблизительно 21% – 28,5% прибыльности. Совсем неплохой показатель, если учесть, что ВИНК зарабатывает на всей цепочке добавочной стоимости от добычи сырой нефти до реализации нефтепродуктов в розницу. Что же делает ВИНК с выпадающей частью дохода от налогов? Она просто перекладывает ее на плечи независимых нефтетрейдеров и конечного потребителя.

Существующая система налогообложения не стимулирует развитие нефтепереработки (увеличение производственных мощностей и глубины переработки). Поэтому можно говорить об относительном дефиците нефтепродуктов, что автоматически приводит к повышению их стоимости. Теперь для сравнения структуры затрат ВИНКов и независимых нефтетрейдеров, рассмотрим составляющие себестоимости 1 литра бензина марки «Регуляр -92» на примере одного из предприятий г. Волгограда (табл.).

Таблица 1

Структура себестоимости одного литра для нефтетрейдера

№	Наименование	Доля, %
1.	Затраты на приобретение	95,62
2.	Затраты на реализацию	3,05
3.	Затраты на транспортировку	0,93
4.	Страховые и социальные взносы	0,23
5.	Налог на прибыль	0,1
6.	Прочие налоги	0,05
7.	Налог на добавленную стоимость	0,02

Источник: сост.авт.

Основной статьей затрат независимого нефтетрейдера является расходы на приобретение нефтепродуктов. В этом и есть главное отличие от структуры затрат ВИНКов, где основной статьей являются налоги. Если закупочная стоимость 1 литра бензина «Регуляр-92» составляет 25 рублей, которые нефтетрейдер должен заплатить поставщику (ВИНКу), независимо от результатов продаж этого литра, то его полная себестоимость составит 26,15 рублей. Как показал анализ деятельности предприятия за 4-х летний период работы с 2009 по 2012гг., чистая прибыль в зависимости от сезона реализации может колебаться от 1 % до 6,6% с одного проданного литра. Таким образом, если нефтетрейдер продал 1 литр бензина «Регуляр-92» по цене 28 рублей, то заработает он 1,85 рублей, в отличие от 6-8 рублей полученных ВИНКом.

Данная структура затрат нефтетрейдера является неэффективной, поскольку ставит устойчивость и стабильность компании в непосредственную зависимость от оптовых цен на нефтепродукты, устанавливаемых ВИНКами. Колебания в стоимости нефтепродуктов являются первым негативным фактором, который напрямую влияет на прибыльность трейдера и в конечном итоге ставит под угрозу само его существование как участника рынка.

Вторым важным негативным фактором для нефтетрейдера является продажная цена. Особенность рынка нефтепродуктов заключается в том, что независимый нефтетрейдер не может самостоятельно установить экономически обоснованную цену на свой товар, поскольку рынок является олигополистическим. Несмотря на большое количество игроков, цены на нефтепродукты устанавливаются скорее директивно, чем на основе рыночных факторов.

Таким образом, на деятельность независимого нефтетрейдера влияют два фактора – цена закупки нефтепродуктов и цена их продажи. Причем ни один из данных факторов независимым нефтетрейдером не регулируется. Участники топливной розницы сегодня поставлены практически в безальтернативные условия. В настоящее время независимые участники рынка разоряются, а в лучшем случае – продаются. Это связано с тем, что рост розничных цен сдерживается прокуратурой и ФАС, в то время как оптовые продолжают расти. УФАС обращает свое внимание только на нарушения при розничном ценообразовании, упуская из

виду повышение оптовых цен, что приводит к их административному сдерживанию, а, следовательно, к нерентабельной работе независимых участников рынка.

Изменить сложившуюся ситуацию позволит ряд мер, направленных на регулирование деятельности ВИНК. Во-первых, необходимо насытить внутренний рынок нефтепродуктами за счет таможенного регулирования.

Во-вторых, государство должно установить правила регулирования цепочки добавочной стоимости для всех участников рынка, начиная от добычи нефти и до автозаправочных станций, принадлежащих ВИНКам, включая независимых нефтетрейдеров и компаний, оказывающих услуги по хранению нефтепродуктов.

Пока де-факто регулируется только розничный сектор за счет установления цены на АЗС ВИНКов, которые автоматически становятся ориентиром для независимых операторов. Отсутствие контроля над оптовыми ценами, позволяет ВИНКам подтягивать их к розничным и тем самым выдавливать независимых участников с рынка. Важно установить понятные, прозрачные правила работы товарно-сырьевой биржи, чтобы независимые трейдеры могли приобретать топливо и при этом конкурировать с ВИНКами на равных условиях.

В-третьих, необходимо оптимизировать систему налогообложения, так чтобы оказать стимулирующее воздействие на нефтепереработку внутри страны, а не на экспорт сырой нефти за рубеж. Это, в конечном счете, приведет к увеличению производства и объемов продаж нефтепродуктов на рынке ВИНКами и получению своей доли нефтепродуктов независимыми трейдерами.

Все эти мероприятия позволят, на наш взгляд сделать рынок продажи нефтепродуктов конкурентным, а значит более справедливым для всех участников рынка и самое главное для его конечного потребителя.

Литература

1. Независимые АЗС России хотят создать единую розничную сеть. [Электронный ресурс] // OIL News: Независимое Интернет издание. – Режим доступа: <http://oilnews.com.ua/news/article/17224-print.html>
2. Нефтетрейдеры против ВИНК. [Электронный ресурс] // Континент Сибирь Online. – Режим доступа: <http://www.ksonline.ru/stats/-/id/523>
3. Российский рынок нефтепродуктов. [Электронный ресурс] // Нефть, газ и фондовый рынок. – Режим доступа: <http://www.ngfr.ru/discussion.html?007>

NATIONAL STRATEGY OF THE INTEGRATION OF THE SYSTEM OF HIGHER PROFESSIONAL EDUCATION OF RUSSIA INTO THE INTERNATIONAL EDUCATIONAL MARKET

*S.N. Stepanenko, E.N. Kamyshanchenko
Belgorod, Russia*

At the present stage of the society development the system of the higher education at the international arena is a separate branch of the global economy. It can be characterized by the high rates of development, and is accompanied by the increasing number of people who wish to study abroad, and by the brisk development of the international organizations and institutions working in the sphere of education. The appearance and active development of a new form of the international economic relations, i.e. educational services export and import, was determined by the processes of globalization and integration of national economies into the global system of economic activity. Owing to globalization of the world economy, the strong competition in the international goods and services markets, Russia's economy cannot grow without the steady development of its scientific production export. It is evident that one of the main criteria of this activity implementation is to prepare highly-skilled competitive professionals in various fields, both in the domestic and foreign institutions of higher learning. This situation demands the necessity to work out the state strategy of the Russian Federation regarding the process of integration of the national educational services, in particular in the field of higher economic education, into the international market, that proves the actuality of the present research work.