

# СУРРОГАТЫ МОТОРНЫХ ТОПЛИВ: КАК ИХ ПОБЕДИТЬ?

г. Москва, январь 2019 г.



**ПЕТРОМАРКЕТ**  
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ГРУППА

## АВТОРЫ



**Хомутов**  
**Иван Александрович**  
Генеральный директор



**Баранов**  
**Николай Николаевич**  
Руководитель проектов



**Кузнецов**  
**Александр Александрович**  
Консультант

## ОГРАНИЧЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Настоящая публикация и содержащиеся в ней данные охраняются авторским правом. Копирование, тиражирование, распространение, перепечатка (целиком или в части) или иное использование публикации и/или содержащихся в ней данных без письменного разрешения ООО «Исследовательская группа «Петромаркет» не допускается. Ссылка на публикацию, а также цитирование публикации допускается исключительно при наличии указания на наименование ООО «Исследовательская группа «Петромаркет» в качестве правообладателя. Настоящая публикация не является адресной консультацией и может быть использована исключительно в информационных целях.

## РЕЗЮМЕ

- Масштабы обращения некачественных продуктов (суррогатов) на рынках моторных топлив достаточно велики, чтобы на проблему стоило обратить внимание. Так **в 2017 г. на российском рынке присутствовало не менее 0.9 млн т низкокачественных заменителей автобензина (почти 3% от суммарного спроса на бензин) и 8.9 млн т низкокачественных заменителей дизтоплива (почти 25% от суммарного спроса на дизель).**
- Торговля суррогатами на рынках моторных топлив подрывает систему технического регулирования этих рынков, наносит чувствительный ущерб государственному бюджету и добросовестному бизнесу. **В 2017 г. потери государства и бизнеса (суммарно в крупнооптовом, мелкооптовом и розничном сегментах) от оборота суррогатных топлив составили 69.7 и 16.4 млрд руб. соответственно.**
- Производство суррогатов сосредоточено на НПЗ, не оснащенных или в недостаточной мере оснащенных вторичными процессами переработки нефти, необходимыми для производства качественного продукта. **Эффективность производства суррогатов на этих предприятиях зиждется на косвенной субсидии, которую получают российские НПЗ благодаря разнице в пошлинах на нефть и нефтепродукты, и на выводе суррогатных топлив (или их компонент) из-под обложения акцизами.**
- Высокий спрос на суррогатное дизельное топливо поддерживается, благодаря тому, что в России парк автотранспортных средств, сельскохозяйственной и прочей внедорожной техники, оснащенной дизельными двигателями, в значительной мере укомплектован устаревшими моделями. Так **около половины автотранспортных средств соответствует стандарту Евро-2 и почти 70% парка сельскохозяйственной техники имеет возраст старше 10 лет. Такая техника никак не нуждается в дизельном топливе высших экологических классов, разрешенном к обращению на внутреннем рынке в соответствии с Техническим регламентом Таможенного союза (в настоящее время это только ДТ К5). А поскольку суррогатное дизельное топливо может быть дешевле разрешенного на 10-20%, это предопределяет выбор потребителя.**
- **Продажа суррогатного топлива на АЗС является более рентабельным бизнесом, чем розничная торговля регламентным топливом, что само по себе гарантирует присутствие суррогатов на заправках независимых операторов розничного рынка. Мало того, торговля суррогатами нередко становится единственным шансом на выживание для независимых АЗС.** Такие ситуации, в частности, возникали в 2018 г., когда государство оказывало давление на розничные цены в целях предупреждения слишком чувствительного для населения

подорожания топлив. В отличие от ВИНК независимые операторы не располагают источниками средств для покрытия убытков от реализации стандартных топлив и ищут выход в торговле суррогатами.

- До сих пор меры, принимаемые государством непосредственно в борьбе с суррогатным топливом, практически сводились к корректировкам Налогового кодекса с целью охватить акцизами все возможные виды суррогатов и/или их компонент и тем самым сделать невыгодным их производство. Эти **усилия оказались неэффективными, поскольку производители суррогатов каждый раз находили возможность вывести из-под акциза свою продукцию.**
- Другое направление, в котором действовало государство в последние годы, связано с сокращением пошлинного субсидирования НПЗ с простой переработкой нефти (они же – производители суррогатов), чтобы, в конце концов, сделать их эксплуатацию убыточной. Однако налоговые реформы, которые должны были бы способствовать достижению этой цели (наиболее заметная из них – введение 100% пошлины на мазут), **результата также не дали из-за неверной оценки регулятором запасов маржинальности у заводов с простой переработкой.**
- Завершение налогового маневра, которое стартовало 1 января 2019 года, должно к 2024 г. полностью лишит рентного субсидирования подавляющее большинство производителей суррогатов. Однако, как показывают представленные в исследовании расчеты, **эффективность этой меры будет очень слабой – поставки суррогатов (автобензина и дизтоплива суммарно) на внутренний рынок с лишенных субсидий НПЗ упадут лишь на 0.6 млн т.** Причина этого кроется в том, что подавляющее большинство этих НПЗ сможет генерировать положительную маржу, благодаря сохранению практики безакцизной торговли суррогатами.
- **Решением проблемы могло бы быть введение прямого акциза на нефть со ставкой на уровне 4000 руб./т с его возмещением только тем НПЗ, которые получают право на возвратный акциз на нефть в рамках завершения налогового маневра.** Это повысит стоимость сырья для производителей суррогатов до уровня, при котором они не смогут выдержать ценовую конкуренцию с производителями качественного топлива.

# СОДЕРЖАНИЕ

Резюме _____	4
Введение _____	7
1. Суррогаты моторных топлив: общая картина _____	8
1.1. Суррогатное топливо и характер его обращения на рынке _____	8
1.2. Суррогатное топливо как проблема _____	10
1.3. Регулирование рынка топлив применительно к суррогатам _____	14
2. Почему суррогаты так живучи? _____	17
2.1. Выгода потребителей _____	17
2.2. Выгода производителей _____	20
2.3. Выгода розничной торговли _____	22
3. Битва с суррогатами: близка ли победа _____	28
3.1. Завершение налогового маневра: удар, но не смертельный _____	28
3.2. В поисках совершенного оружия _____	35

# ВВЕДЕНИЕ

Обсуждение проблемы широкого обращения суррогатов на рынке моторных топлив ведется уже несколько лет. И это не случайно.

Во-первых, суррогаты девальвируют усилия государства, направленные на снижение ущерба, наносимого окружающей среде двигателями внутреннего сгорания.

Во-вторых, дешевые суррогаты вытесняют с рынка более дорогой, но качественный продукт, нанося тем самым многомиллиардный ущерб добросовестным производителям, а также мелкооптовым и розничным продавцам качественных моторных топлив.

В-третьих, производители суррогатов в своей массе уклоняются от уплаты акциза на нефтепродукты, в результате чего государственный бюджет ежегодно несет потери, исчисляемые десятками миллиардов рублей.

Вполне естественно, что государство не может мириться с такой ситуацией и предпринимает серьезные попытки исправить положение, сделав невозможным или, как минимум, экономически невыгодным производство и реализацию на внутреннем рынке суррогатов моторных топлив.

В настоящем исследовании дается всесторонний анализ проблемы суррогатных моторных топлив, который, в частности, предполагает:

- обсуждение факторов, делающих не только возможным, но и выгодным производство, продажу и покупку суррогатов;
- оценку эффективности предшествующих и текущих усилий государства по «выдавливанию» суррогатов с рынка;
- формирование решения, способного стимулировать радикальное снижение предложения суррогатных топлив.

# 1. СУРРОГАТЫ МОТОРНЫХ ТОПЛИВ: ОБЩАЯ КАРТИНА

## 1.1. Суррогатное топливо и характер его обращения на рынке

Под суррогатными моторными топливами в настоящем отчете понимаются жидкие углеводородные топлива, которые обращаются на российском рынке автобензина (АБ) и дизтоплива (ДТ), но по своим свойствам лишь частично соответствуют требованиям, предъявляемым к АБ и ДТ Межгосударственными стандартами<sup>1</sup> и Техническим регламентом Таможенного союза «О требованиях к автомобильному и авиационному бензину, дизельному и судовому топливу, топливу для реактивных двигателей и мазуту» (далее – «Технический регламент»). Иными словами, суррогатные топлива представляют собой низкокачественные заменители разрешенных к обращению в России (далее – «регламентных») автобензина и дизтоплива.

В свою очередь, под рынками АБ и ДТ здесь понимаются рынки регламентного топлива, емкость которых определяется совокупным спросом эксплуатантов автомобильной и иной наземной техники, оснащенной двигателями внутреннего сгорания с искровым воспламенением (далее – «бензиновые двигатели») или соответственно с воспламенением от сжатия (далее – «дизельные двигатели»). В периметр этих рынков не попадает:

- топливо, поставляемое по государственному оборонному заказу, а также для нужд собственного потребления на нефтяных промыслах и буровых платформах, поскольку оно выведено из-под действия Технического регламента, а значит, не обязано быть регламентным;
- топливо, потребляемое водным транспортом и отопительными системами, даже если для этих целей используется регламентный продукт.

С небольшим допуском можно считать, что спрос на рынке АБ целиком формируется парком автотранспортных средств (АТС), а на рынке ДТ – этим же парком, а также еще четыремя основными группами потребляющей техники:

- сельскохозяйственной (тракторы, комбайны, культиваторы, мотоблоки, кормодробилки, упаковочные машины и т.п.);

---

<sup>1</sup> ГОСТ 32513-2013 «Топлива моторные. Бензин неэтилированный. Технические условия» и ГОСТ 32511-2013 (EN 590:2009) «Топливо дизельное ЕВРО. Технические условия»



- строительной, включая дорожную (экскаваторы, краны, погрузчики, бульдозеры, асфальтоукладчики и т.п.);
- железнодорожной (локомотивы и моторные вагоны с дизельными двигателями);
- карьерной и иной горнодобывающей (карьерные самосвалы, бульдозеры, горно-шахтное оборудование с дизельным приводом).

На рынке АБ суррогатный продукт чаще всего производится путем компаундирования (смешения) прямогонных бензиновых фракций (нафты), товарного автобензина, октаноповышающих добавок и, возможно, некоторых других компонент<sup>2</sup>. Как правило, смешение производится на нефтебазах или непосредственно в бензовозах. При этом контролируется в лучшем случае лишь одна характеристика топлива – октановое число.

Суррогаты ДТ это в основном среднестиллятные фракции атмосферной перегонки нефти, реализуемые непосредственно («как есть»). Они могут отличаться от регламентного дизельного топлива в худшую сторону целым рядом характеристик – и, прежде всего, более высоким содержанием серы.

В соответствии с введенным выше определением суррогатных топлив автобензин и дизтопливо более низких экологических классов, чем допускается Техническим регламентом<sup>3</sup>, также относятся к суррогатам.

Суррогатный автобензин это практически всегда фальсификат, который маркируется продавцами как регламентное топливо, таковым не являясь. Суррогат более дешев в сравнении с настоящим регламентным автобензином, чем и привлекает покупателей. При этом по своим потребительским характеристикам суррогатный автобензин, как правило, уступает регламентному топливу (если только это не «гостовский» автобензин, но более низкого экологического класса в сравнении с регламентным). Более того, использование бензиновых суррогатов очень часто способно нанести двигателю, топливной системе и системе зажигания автомобиля такой вред, что стоимость его ликвидации можеткратно превысить экономию на топливе. Но об этом «экономные» покупатели узнают уже постфактум.

В то же время на рынке дизельного топлива представлена целая линейка замещающих ДТ среднестиллятных (газойлевых) топлив, которые могут продаваться под видом регламентного продукта (т.е. как его фальсификат), но чаще – под своими собственными наименованиями: судовое маловязкое топливо (СМТ), печное топливо (ПТ), дистиллят

<sup>2</sup> Катализат реформинга, бензины каталитического крекинга и коксования, побочные продукты пиролиза и некоторые другие компоненты.

<sup>3</sup> С 1 июля 2016 года в России разрешено обращение АБ и ДТ не ниже класса 5.

газового конденсата (ДГК) и т.п. «Честные» суррогаты сознательно приобретаются определенными группами конечных потребителей вместо регламентного топлива, поскольку их устраивают не только более низкая цена, но и потребительские характеристики этих заменителей дизельного топлива (подробнее см. ниже Подраздел 2.1).

Основным источником суррогатных моторных топлив и ключевых компонент для их смешения во внезаводских условиях являются нефтеперерабатывающие заводы, не оснащенные или в недостаточной мере оснащенные вторичными процессами, необходимыми для производства регламентного продукта.

Суррогатные моторные топлива способны конкурировать на рынке с регламентными автобензином и дизтопливом благодаря тому, что:

- затраты на производство суррогатов ниже затрат на производство регламентных топлив;
- производители суррогатов и/или их компонент специфицируют свою продукцию таким образом, чтобы вывести ее из-под уплаты акцизов, предусмотренных Налоговым кодексом РФ<sup>4</sup>, тогда как производители регламентных продуктов не имеют такой возможности.

Ключевым для успешной реализации суррогатов является второй фактор – не будь его, ниша этой сомнительной продукции на рынке моторных топлив в настоящее время была бы куда более скромной.

## 1.2. Суррогатное топливо как проблема

Оценить общий объем суррогатов, обращающихся на российском рынке моторных топлив, весьма непросто: прямой статистики не существует, а косвенные оценки заведомо небезупречны. Основная проблема – совершенно непрозрачная ситуация с суррогатами, в производство которых вовлекается регламентное топливо.

Точнее можно оценить чистые потери в объемах реализации, которые несут производители регламентного АБ и ДТ из-за замещения их продукции суррогатами. С хорошим приближением эти потери можно считать равными объему поставляемого на внутренний рынок топлив низших (в сравнении с регламентным продуктом) экологических классов, к которому следует прибавить:

- на рынке АБ – объем нефти, вовлекаемой во внезаводское смешение суррогатных топлив (см. Рис. 1.1);
- на рынке ДТ – объем низкокачественных газойлевых топлив (СМТ, ПТ, ДГК и т.п.), потребляемых автотранспортом, сельскохозяйственной, строительной, ж/д и карьерной техникой (Рис. 1.1, Рис. 1.2).

<sup>4</sup> См. ст. 181 Налогового кодекса РФ.

Рис. 1.1

Спрос на рынке автобензина и дизтоплива в РФ и его покрытие в 2012-2017 гг.

Источник: ИГ «Петромаркет»

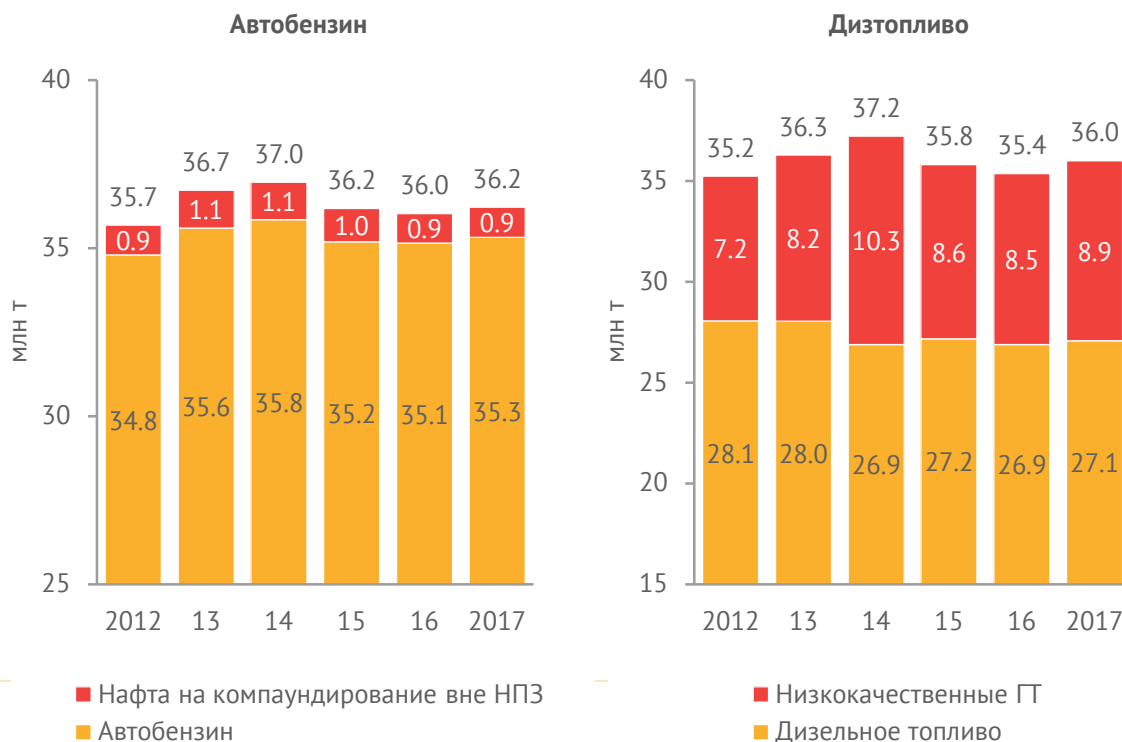
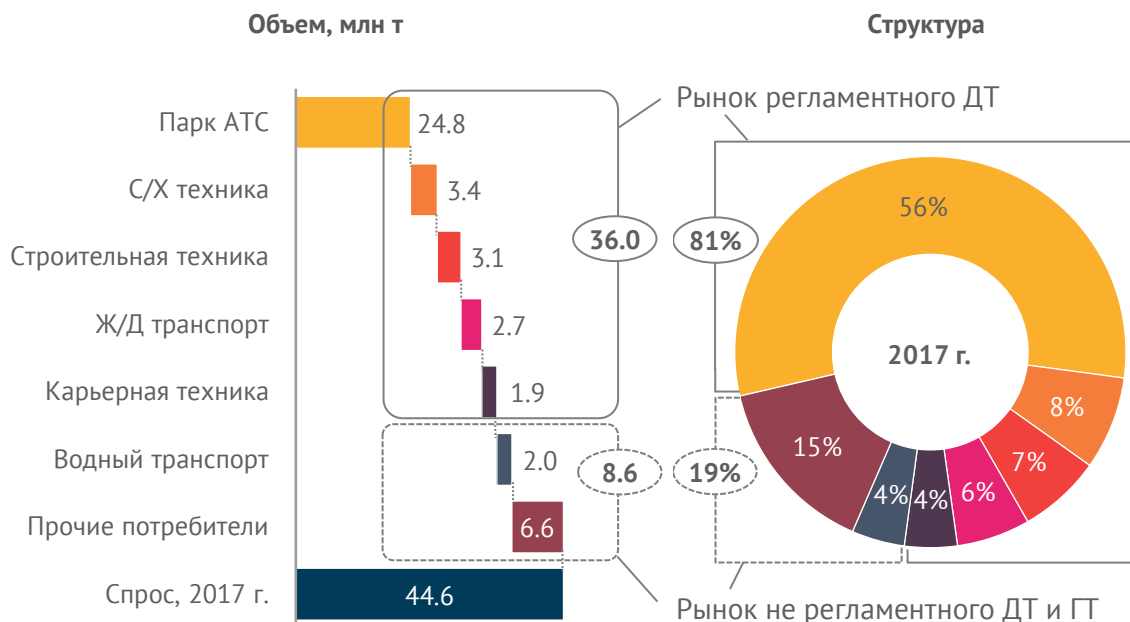


Рис. 1.2

Спрос на газойлевые топлива в РФ с сегментацией по группам потребителей в 2017 г.

Источник: ИГ «Петромаркет»



Что означают эти потери для производителей регламентного топлива в денежном выражении? Если им приходится экспортировать ту свою продукцию, которую они могли бы разместить на внутреннем рынке, то

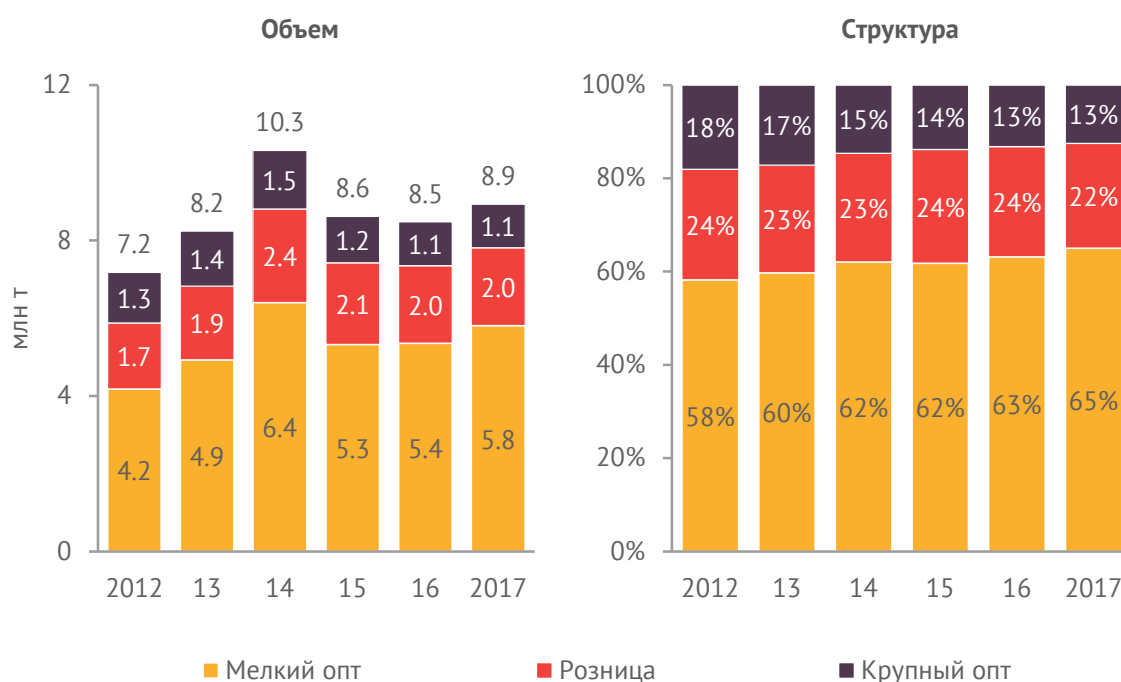
они лишаются премии внутреннего рынка на весь объем вынужденного экспорта.

Но это еще не все. Потери несет и добросовестный бизнес в мелкооптовом и розничном сегментах рынка. Именно в этих сегментах в основном сосредоточены продавцы суррогатных АБ и ДТ конечным потребителям (крупным оптом реализуется лишь суррогатное ДТ и то в не столь значительных объемах – в 2017 г. доля заменителей дизеля, реализованных крупным оптом, составляла всего 13%). Если в случае АБ реализация суррогатов конечным потребителям практически на 100% осуществляется в розничном сегменте, то в случае ДТ основным каналом реализации является мелкооптовый (продажи с региональных нефтебаз, либо непосредственно с НПЗ) (см. Рис. 1.3), причем роль его возрастает. Если в 2012 г. доля мелкого опта в общем объеме реализации суррогатов ДТ составляла 58%, то в 2016-2017 гг. она достигла 64%. Доля розничного канала в реализации суррогатов ДТ все это время находилась на достаточно стабильном уровне в 22-24%.

**Рис. 1.3**

*Каналы реализации суррогатного дизельного топлива в РФ в 2012-2017 гг.*

*Источник: ИГ «Петромаркет»*



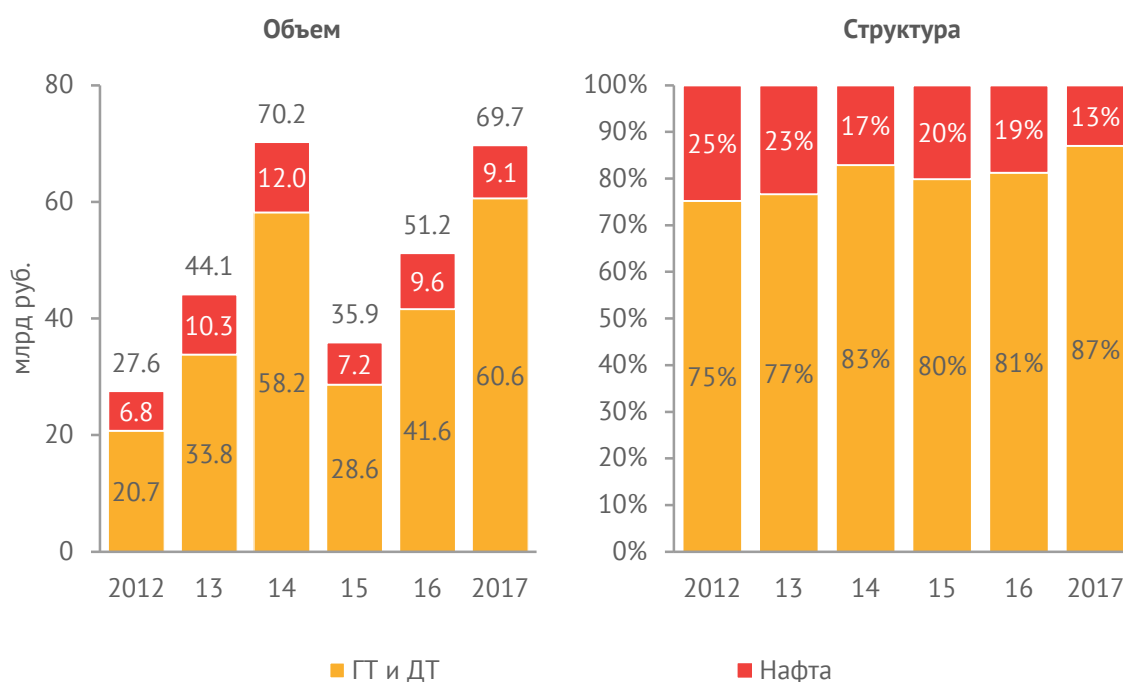
Значительные объемы продаж суррогатных топлив через мелкооптовый и розничный каналы существенно снижают прибыль действующих здесь добросовестных продавцов. В основном ущерб наносится сбытовым структурам ВИНК, которые в норме не торгуют суррогатом. Таким образом, ВИНК несут тройные потери: и в опте, и в мелком опте, и в рознице. Совокупный ущерб, который нанес оборот суррогатов добросовестным производителям, а также мелкооптовым и розничным торговцам на рынках АБ и ДТ, в 2017 г. составил не менее 16.4 млрд руб.

Суррогатное топливо не только вытесняет с рынка регламентные АБ и ДТ, но одновременно сокращает доходы государственного бюджета, поскольку рынок суррогатов в значительной мере зиждется на неуплате акцизов с бензиновых фракций (нафты) и низкокачественных газойлевых топлив. Оценки потерь государства от замещения регламентных моторных топлив нефтью и газойлевыми топливами представлены на Рис. 1.4<sup>5</sup>.

**Рис. 1.4**

*Потери государственного бюджета от замещения нефтью регламентного АБ и замещения регламентного ДТ низкосортными ГТ в 2012-2017 гг.*

*Источник: ИГ «Петромаркет»*



И, наконец, не следует забывать о том, что суррогатные топлива в своей массе значительно отклоняются от норм, вводимых Техническим регламентом с целью снизить токсичность выхлопных газов и тем самым уменьшить концентрацию вредных веществ в атмосфере. В течение последних 8-10 лет владельцы ведущих российских НПЗ были вынуждены инвестировать значительные средства в модернизацию своих предприятий, чтобы обеспечить соответствие производимой продукции требованиям Технического регламента. Присутствие на рынке суррогатных топлив не только вредоносно для окружающей среды, но и в известной мере обесценивает инвестиции в развитие нефтепереработки.

<sup>5</sup> В расчетах учтены изменения ставок акциза на автомобильный бензин и дизельное топливо, а также требований Технического регламента к этим топливам в период с 2012 по 2017 гг.

### 1.3. Регулирование рынка топлив применительно к суррогатам

Для государства, которое сталкивается с вопиющим пренебрежением производителей и продавцов суррогатных топлив к его усилиям по техническому регулированию рынка нефтепродуктов да к тому же несет существенные потери от неуплаты акцизов, война с суррогатными топливами неизбежна. Эта война, поддерживаемая, а иногда и стимулируемая ВИНК, которые теряют прибыль из-за вытеснения их продукции с рынка, ведется с 2012 года.

Можно выделить два основных направления борьбы государства с суррогатным топливом:

1. Борьба с производством суррогатных топлив. Центральная идея – сделать экономически бессмысленным выпуск суррогатных топлив как в заводских, так и во внезаводских условиях, а для этого лишить суррогаты их единственного преимущества в сравнении с регламентным топливом – низкой цены. Выбранный регулятором способ достижения этой цели состоит в обложении акцизами легких и средних дистиллятов перегонки нефти – как тех, что выбрасываются на рынок производителями непосредственно в качестве суррогатного топлива, так и тех, что реализуются в качестве компонент для его смешения. Причем акцизами, как минимум, не ниже тех, что платят производители регламентных топлив.
2. Борьба с мелкооптовой и розничной торговлей суррогатными топливами. Она заключается в проведении проверок, цель которых – выявление некачественного топлива в точках его реализации с последующим наложением штрафов на нарушителей.

Историю борьбы государства с производителями суррогатного топлива с помощью акцизов можно проследить по изменениям, вносившимся в главу 22 Налогового кодекса РФ (статья 181 «Подакцизные товары»). Все началось с введения с 1 января 2006 г. акциза на прямогонный бензин (нафту), но не закончилось и по сию пору, поскольку производители суррогатов находили и продолжают находить лазейки, чтобы выводить свою продукцию из-под акцизов. Наиболее показателен в этом отношении процесс обложения акцизами средних дистиллятов, производство которых более масштабно и более существенно отражается на рынке ДТ, чем производство нафты на рынке АБ.

В 2012 году был введен акциз на топливо печное бытовое, вырабатываемое из дизельных фракций прямой перегонки и (или) вторичного происхождения, кипящих в интервале температур от 280 до 360 градусов Цельсия. До этого момента печное топливо (ПТ) не облагалось акцизом и в значительных объемах потреблялось как дешевая альтернатива дизельному.

Как только ПТ попало под акциз, рынок суррогатов ДТ переключился на судовое маловязкое топливо (СМТ), которое на тот момент оставалось не подакцизным. В результате производства СМТ выросло до невиданных ранее масштабов.

В 2015 году по поручению Президента РФ В.В. Путина Генпрокуратура, а также специалисты Госстандарта и Ростехнадзора провели проверки качества топлива на АЗС, в ходе которых, в частности, было установлено, что судовое маловязкое топливо активно реализуется на розничном рынке под видом дизельного топлива, это было квалифицировано как обман потребителей. За проверками последовало внесение изменений в Налоговый кодекс, сводившихся к следующему:

- были признаны подакцизным товаром все средние дистилляты, включая и печное, и судовое топлива;
- ставка акциза на средние дистилляты была установлена в размере, равном ставке акциза на дизельное топливо;
- владельцам морских и речных судов, использующих среднедистиллятные топлива, был предоставлен налоговый вычет.

В соответствии с указанной ст. 181 Налогового кодекса нефтепродукт признавался средним дистиллятом, если его плотность составляла не менее 750 кг/м<sup>3</sup> и не более 930 кг/м<sup>3</sup> при температуре 20 градусов Цельсия и если 90% его объема перегонялось при температурах 215–360 градусов. Однако такая спецификация оказалась слишком узкой, чем не преминули воспользоваться производители суррогатов ДТ, указывая в паспорте качества на свою продукцию значения нормируемых характеристик, чуть выходящие за пределы заданных интервалов, и тем самым выводя ее из-под обложения акцизами.

В общем, этот этап борьбы с суррогатным ДТ был проигран: объем его реализации в России в 2017 г. оказался выше, чем в 2016 г. (см. Рис. 1.3 выше).

Следующий шаг законодателем был сделан в конце 2017 г., когда спецификация средних дистиллятов в ст. 181 Налогового кодекса РФ была максимально расширена<sup>6</sup>. С 1 января 2018 г. средними дистиллятами стали признаваться «смеси углеводородов в жидком состоянии (при температуре 20 градусов Цельсия и атмосферном давлении 760 миллиметров ртутного столба), полученные в результате первичной и (или) вторичной переработки нефти, газового конденсата, попутного нефтяного газа, горючих сланцев, значение показателя плотности которых не превышает 930 кг/м<sup>3</sup> при температуре 20

<sup>6</sup> Федеральный закон № 335-ФЗ от 27 ноября 2017 года «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса РФ и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

градусов». А ставки акциза на средние дистилляты были установлены выше, чем на ДТ, как и в 2017 году.

Поскольку формально под определение средних дистиллятов подпадал слишком широкий спектр продуктов, в Налоговом кодексе был дан перечень исключений, в который вошли прямогонный бензин, конденсат газовый стабильный, автобензин, авиакеросин, собственно дизтопливо, высоковязкие продукты (в т.ч. масла), продукты нефтехимии, нефтепродукты с содержанием ароматических углеводородов не менее 30% и некоторые другие. Не сделать эти исключения было нельзя, но их наличие дало возможность производителям суррогатов все-таки выводить свою продукцию из-под акцизов. Например, производителю достаточно было указать в паспорте качества на продукт значение такого параметра, как «температура вспышки в открытом тигле», более 80 градусов Цельсия, чтобы этот продукт попал под определение высоковязкого, который есть в перечне исключений. В условиях слабого контроля над соответствием фактических характеристик продукта тем, что указаны в сопроводительных документах, такие манипуляции с паспортами качества открывали производителю возможность не платить акциз.

Столь же неудачно была борьба с суррогатами в мелкооптовом и розничном звене. Именно отсутствие значимых результатов в этой борьбе породило стремление регулятора ужесточить наказание продавцов контрафактного топлива. В кодекс Российской Федерации об административной ответственности были внесены изменения<sup>7</sup>, вступившие в силу в январе 2018 года, которыми предусмотрены оборотные штрафы – 1% от выручки, полученной от реализации топлив за календарный год, предшествующий году, в котором было выявлено административное правонарушение, но не менее 500 тыс. руб. При повторном нарушении должно взиматься уже 3% (не менее 2 млн руб.), деятельность объекта может быть также приостановлена на срок до 90 суток с конфискацией предмета правонарушения.

К моменту завершения настоящего исследования еще невозможно было подвести окончательные итоги 2018 г. Но предварительные оценки объемов реализации суррогатного ДТ показывают, что радикального снижения этого показателя ожидать не стоит. Если суррогатов на рынке и окажется меньше, чем в 2017 г., то это будет не следствием рассмотренных выше законодательных новаций, а результатом прямого давления правительства на цены на ДТ в рознице, из-за которого суррогату труднее конкурировать с регламентным продуктом.

---

<sup>7</sup> *Федеральный закон № 446-ФЗ от 29 декабря 2017 года. «О внесении изменений в кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях в части ответственности за совершение правонарушений в сфере выпуска и обращения топлива на рынке».*



## 2. ПОЧЕМУ СУРРОГАТЫ ТАК ЖИВУЧИ?

### 2.1. Выгода потребителей

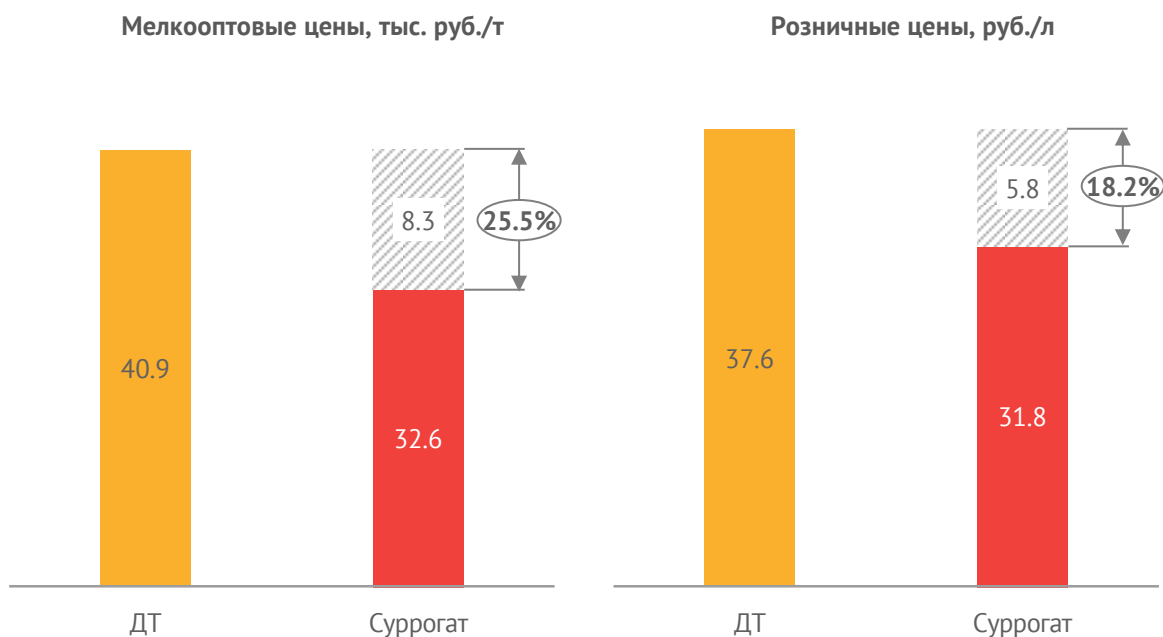
Как было отмечено в Подразделе 1.1, суррогатный АБ – низкокачественный фальсификат, предлагаемый на АЗС под маркой регламентного топлива, как правило, по чуть более низкой цене. Его относительная дешевизна привлекает определенную часть покупателей, но выгода, которую они извлекают, представляется крайне сомнительной, поскольку подобная экономия на топливе, с высокой вероятностью, может обернуться для них дорогостоящим ремонтом автомобиля.

С суррогатами ДТ ситуация совершенно иная, так как по своим потребительским свойствам они (и дизельное топливо, не соответствующее Техническому регламенту, и другие среднестиллятные топлива) вполне приемлемы для достаточно широкого круга потребителей. Стоят же они существенно дешевле, чем регламентное топливо (см. Рис. 2.1, на котором сопоставлены средние цены на дизельное топливо и его суррогат за 2017 год в ключевых каналах продаж).

#### Рис. 2.1

Средние мелкооптовые и розничные цены (с НДС) на регламентное ДТ и суррогаты ДТ на внутреннем рынке РФ в 2017 г.

Источник: ИГ «Петромаркет»



Причина «всеядности» значительной части парка автомобильной, сельскохозяйственной и прочей внедорожной техники, оснащенной дизельными двигателями, состоит в архаичности самой этой техники,

созданной в расчете на топливо более низкого качества, чем регламентное.

Текущий экологический стандарт, заданный Техническим регламентом, действует с 1 июля 2016 года. В соответствии с ним НПЗ не имеют права поставлять на внутренний рынок топливо ниже экологического Класса 5<sup>8</sup> (К5). Но какова реальная потребность в ДТ К5 на рынке РФ со стороны наиболее крупных категорий потребителей газойлевых топлив?

Как было отмечено выше, спрос на рынке ДТ более, чем на половину (на 56%) формируется парком автотранспортных средств (АТС). Данные о состоянии этого парка на 1 января 2018 года представлены Табл. 2.1.

**Табл. 2.1**

*Основные характеристики парка АТС в РФ на 01.01.2018*

*Источник: Автостат*

Показатель	Категории АТС				
	Легковые	Легковые коммерческие	Грузовые	Автобусы	Всего
Численность, млн шт.	42.4	4.0	3.7	0.4	<b>50.5</b>
Средний возраст парка, лет	12.5	14.1	19.7	15.5	<b>15.5</b>
Парк старше 15 лет, % от общей численности	32%	45%	66%	46%	<b>36%</b>
Парк ниже экологического класса 5, % от общей численности, в том числе	87%	98%	96%	92%	<b>89%</b>
Класс 2 и ниже	43%	62%	73%	64%	<b>47%</b>
Класс 3	15%	15%	11%	18%	<b>15%</b>
Класс 4	29%	21%	12%	10%	<b>27%</b>

Как видно из таблицы только 11% АТС соответствует нормам Евро-5, следовательно, 89% в топливе такого стандарта пока не нуждается. Более того, около половины АТС соответствуют стандарту Евро-2 и ниже, а это потенциальные потребители суррогатного топлива. Они не испытывают необходимости в сверхнизкосернистом топливе (каковым является ДТ К5) – напротив, для их двигателей предпочтительнее топливо с более высоким содержанием серы. У владельцев этих автомобилей нет явных резонансов заправлять их дорогим топливом высшего экологического класса.

Аналогичная ситуация и с парком сельскохозяйственной техники, возрастной состав которой по состоянию на 1 января 2018 года показан в Табл. 2.2.

<sup>8</sup> Российские экологические классы топлив соответствуют классам Евро Европейского Союза (Класс 2 соответствует Евро 2, Класс 3 – Евро 3 и т.д.).

**Табл. 2.2****Возрастной состав парка техники в АПК в РФ на 01.01.2018***Источник: анализ ИГ «Петромаркет» на основе данных Министерства сельского хозяйства РФ*

	старше 10 лет	от 6 до 10 лет	5 лет и ниже	5 лет	4 года	3 года	2 года	1 год и менее
Доля	68.6%	17.2%	14.2%	3.3%	3.3%	2.5%	2.8%	2.3%

Как видно из таблицы, почти 86% парка сельскохозяйственной техники имеет возраст старше 5 лет. Нетрудно предположить, что значительная часть этой техники не предъявляет спрос на топливо Класса 5, а вполне обходится его суррогатами. И действительно, по результатам проверок качества ГСМ на предприятиях АПК, проведенной Министерством сельского хозяйства РФ, доля некондиционных проб в объеме дизельного топлива значительно выросла в 2016-2017 гг. – одновременно с внедрением экологического топливного стандарта К5 (см. Табл. 2.3). В соответствии с этими данными можно утверждать, что примерно треть топлива, потребляемого сельскохозяйственной техникой, является суррогатом регламентного ДТ.

**Табл. 2.3****Доля некондиционных проб в дизельном топливе по результатам проверок качества ГСМ на предприятиях АПК***Источник: анализ ИГ «Петромаркет» на основе данных Министерства сельского хозяйства РФ*

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Доля некондиционных проб в ДТ	15.0%	25.0%	20.5%	18.9%	33.1%	33.8%

Хотя точных данные о возрастной структуре парка других категорий техники, формирующих спрос на внутреннем рынке ДТ (в частности, парка карьерной и строительной техники), отсутствуют, можно не сомневаться, что картина будет схожей с той, что наблюдается в автотранспортном и сельском хозяйстве. Процесс обновления технической базы идет во всех отраслях, но его темп в масштабах страны недостаточно высок, и пройдет еще немало времени, прежде чем ДТ К5 станет безальтернативным топливом хотя бы для большей части техники, оснащенной дизельными двигателями.

Резюмируя выше сказанное, следует подчеркнуть, что и в крупнооптовом, и в мелкооптовом, и в розничных сегментах рынка цена на суррогатное топливо существенно ниже цены на ДТ К5. А поскольку значительная часть парка дизельной техники не нуждается в топливе этого класса, те, кто ее эксплуатирует, будут готовы покупать его более дешевые заменители – тем более что последние вполне удовлетворительны по своим потребительским свойствам. Таким образом, пока дешевые суррогаты ДТ будут доступны на рынке, на них еще долго будет высокий спрос.

## 2.2. Выгода производителей

Выгодно или невыгодно НПЗ производить и поставлять на внутренний рынок суррогатные топлива или их компоненты? Чтобы ответить на этот вопрос, нужно рассчитать чистую маржу переработки сырья<sup>9</sup> на каждом из НПЗ-поставщиков суррогатов. В 2017 г. таких поставщиков насчитывалось 71. Суммарно они переработали 43.2 млн т нефтяного сырья, при этом на внутреннем рынке ими было реализовано 9.7 млн т суррогатов и их компонент: 8.8 млн т высокосернистых газойлевых топлив (ВГТ) и 0.9 млн т нефти.

По объемам переработки нефти, рассматриваемые НПЗ можно разделить на 3 группы:

1. Крупные НПЗ (объем переработки более 3 млн т нефтяного сырья в год): Антипинский, Новошахтинский, Орскнефтеоргсинтез, СлавянскЭКО и ТАНЕКО. В 2017 г. они суммарно переработали 28.3 млн т нефти (65% от общей переработки рассматриваемых НПЗ) и поставили на внутренний рынок 4.5 млн т суррогатных моторных топлив и их компонент (47% от всех поставок) – см. Рис. 2.2.
2. Средние НПЗ (объем переработки от 0.6 до 3 млн т в год): Яйский, Ильский, Марийский, Анжерская НГК, Первый завод, ВПК-ОЙЛ, Трансбункер, Томскнефтепереработка. Их суммарная переработка в 2017 г. – около 11.2 млн т (26 %), объем поставок суррогатов на внутренний рынок – 3.3 млн т (34 %).
3. Прочие НПЗ (объем переработки менее 0.6 млн т в год). В эту группу входит 58 мини-НПЗ, которые в 2017 г. переработали в совокупности 3.8 млн т нефтяного сырья (9%) и поставили на внутренний рынок 1.8 млн т суррогатных топлив и их компонент (29%).

Важно отметить, что у всех рассматриваемых НПЗ, за исключением лишь 8 (ТАНЕКО, Антипинский НПЗ, Орскнефтеоргсинтез, Когалымнефтегаз, ВПК-ОЙЛ, Урайнефтегаз, Кичуйский и Стрежевской НПЗ), отсутствуют какие бы то ни было вторичные процессы переработки нефти. Это так называемые НПЗ с простой переработкой, вся технология которых сводится к атмосферной перегонке сырья. Более того, из 8 относительно технологически «продвинутых» НПЗ только 3 (ТАНЕКО, Антипинский НПЗ и Орскнефтеоргсинтез) производили в 2017 г. регламентное ДТ.

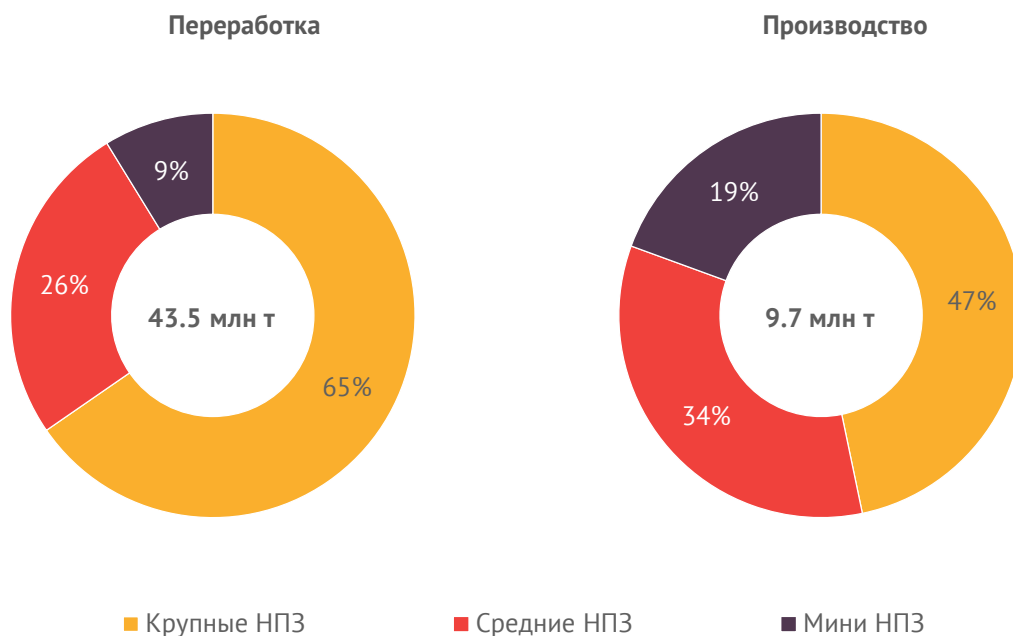
Казалось бы, низкий технологический уровень подавляющего большинства из рассматриваемых НПЗ, их неспособность производить дорогие высококачественные продукты, не позволяют им рассчитывать на положительную маржинальность.

<sup>9</sup> Чистая маржа переработки равна валовой марже за вычетом операционных затрат НПЗ (ОРЕХ) на 1 тонну переработанного сырья (без учета амортизации). Валовая маржа переработки определяется как разность между ценой корзины нефтепродуктов, полученной при переработке 1 тонны нефтяного сырья, и стоимостью 1 тонны сырья, включая затраты на его доставку на НПЗ.

**Рис. 2.2**

Объемы переработки нефтяного сырья и поставок суррогатных топлив и их компонент на внутренний рынок РФ производителями суррогатных топлив и их компонент в 2017 г., млн т

Источник: ИГ «ПетроМаркет»

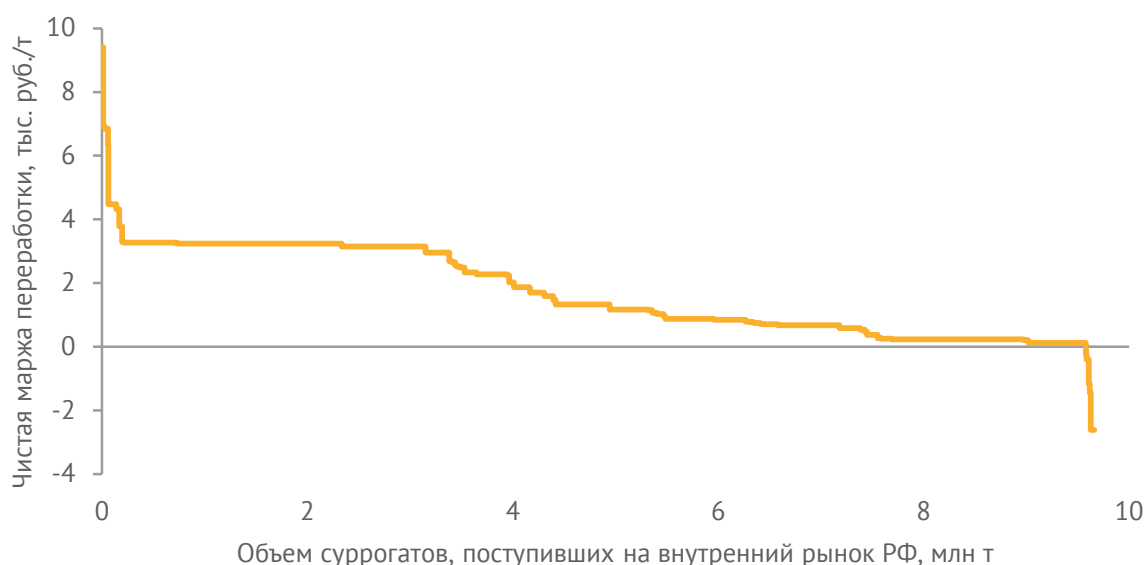


Однако, как показывают расчеты, всего 6 НПЗ из 71 имели в 2017 г. отрицательную чистую маржу. При этом (см. Рис. 2.3), около 9.6 млн т или практически 99% поставленных на внутренний рынок суррогатов и их компонент были произведены на НПЗ имеющих положительную маржу переработки.

**Рис. 2.3**

Маржинальность переработки нефти в сегменте поставщиков суррогатов и их компонент на внутренний рынок РФ в 2017 г.

Источник: ИГ «ПетроМаркет»

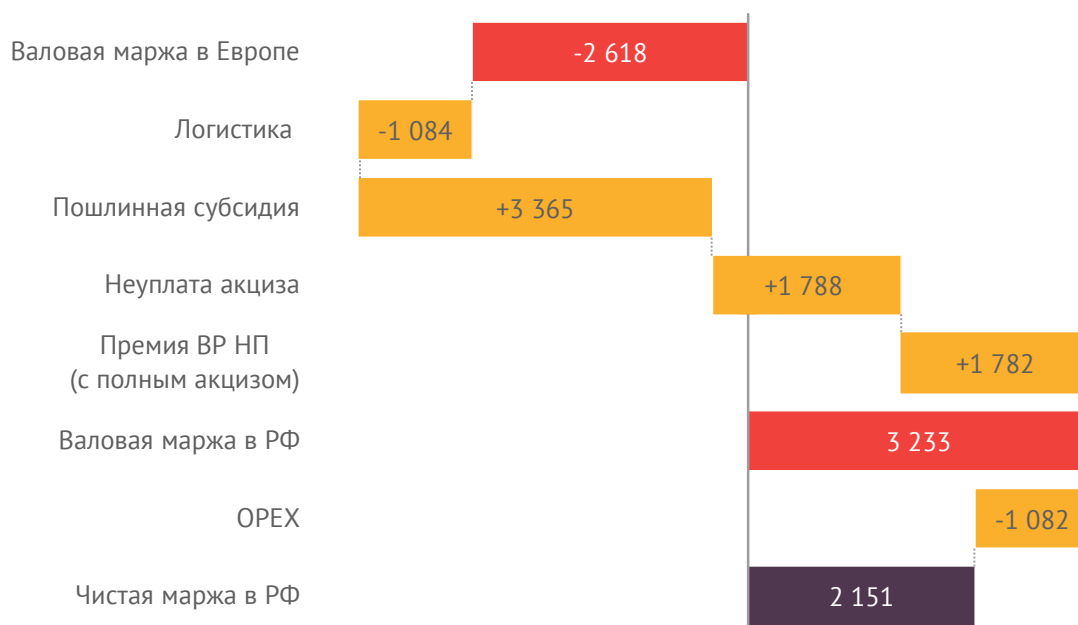


Почему же НПЗ, не обладающие технологической базой для глубокой переработки нефти и производства современной продукции, оказываются способными извлекать прибыль из производства топлив, не соответствующих Техническому регламенту, или компонент для их смешения – ведь в Европе такие заводы были бы глубоко убыточными? Ответ на этот вопрос можно найти на Рис. 2.4, на котором представлен факторный анализ средневзвешенной чистой маржи переработки рассматриваемых НПЗ. Как видно из рисунка, три основных фактора позволяют этим заводам генерировать положительную маржу: пошлинная субсидия<sup>10</sup>, уклонение от уплаты акцизов и премия внутреннего рынка.

### Рис. 2.4

Факторный анализ средневзвешенной чистой маржи переработки у производителей суррогатных топлив и их компонент в 2017 г., руб./т

Источник: ИГ «Петромаркет»



## 2.3. Выгода розничной торговли

Торговля суррогатными топливами на розничном рынке – прерогатива преимущественно независимых владельцев АЗС. Из действующих в настоящее время в России примерно 25 000 АЗС им принадлежит около 60%, остальные 40% контролируются вертикально-интегрированными компаниями (ВИНК). При этом по объему розничных продаж картина обратная: на долю ВИНК приходится уже около 65%, на долю независимых операторов – 35%.

<sup>10</sup> Пошлинная субсидия переработки представляет собой побочный эффект действующей системы тарифного регулирования экспорта нефти и нефтепродуктов. Величина пошлинной субсидии определяется разницей в экспортных пошлинах на нефть и нефтепродукты.

Розничная торговля моторными топливами для независимых операторов представляет собой гораздо более рискованный бизнес, чем для ВИНК. Для последних розничные сети по продаже моторных топлив – лишь один из центров прибыли: помимо этого ВИНК могут зарабатывать на реализации сырой нефти, на оптовой и мелкооптовой торговле нефтепродуктами. Как следствие, розничный сегмент ВИНК значительно устойчивее к негативным изменениям конъюнктуры и потерям маржинальности, чем бизнес независимых операторов.

Следует понимать, что независимость последних – не более чем отсутствие аффилированности с ВИНК. В экономическом же отношении они чрезвычайно зависимы от ВИНК. Так независимые АЗС, торгуя топливом, вынуждены ориентироваться на цены на АЗС ВИНК. При этом независимые операторы фактически не в состоянии держать цены на своих АЗС на уровне и, тем более, выше цен ВИНК, поскольку в этом случае конечный потребитель, скорее всего, предпочтет АЗС ВИНК, ориентируясь на более сильный бренд. Уязвимость независимых операторов, зажатых между оптовыми/мелкооптовыми ценами и розничными ценами ВИНК, заставляет их искать дополнительные возможности укрепления своих рыночных позиций. Одна из таких возможностей – реализация в розницу суррогатного топлива.

В результате присутствие суррогатов на розничном рынке моторных топлив весьма ощутимо. В первую очередь это относится к розничному рынку дизельного топлива, на котором, по оценкам ИГ «Петромаркет», в 2017 г., доля низкокачественных газойлевых топлив составляла около 10% от реализации всех газойлевых топлив через АЗС (около 2 млн т в абсолютном выражении).

Хотя фальсификат можно обнаружить и на АЗС, работающих под брендами ВИНК, нет никакого сомнения, что львиная доля суррогатного топлива реализуется через АЗС независимых операторов. Часть независимых продавцов вполне открыто продают на своих АЗС суррогаты: на стелах можно увидеть и ТПБ (топливо печное бытовое), и СМТ (судовое маловязкое топливо), и ДТФ (дизельная технологическая фракция), и некоторые иные наименования низкокачественных заменителей дизельного топлива. Другие продавцы – и таких больше – стремятся не афишировать торговлю суррогатным топливом. В этих случаях на торговлю суррогатами указывает аномально низкая цена или «двойной» ценник на дизельное топливо (например, «ДТ Евро» и «ДТ»).

Что же в итоге дает реализация суррогатов независимым операторам розничного рынка? Для того, чтобы ответить на этот вопрос, необходимо совершить короткий экскурс в ценообразование на российском нефтепродуктовом рынке моторных топлив.

Уровень оптовых цен на нефтепродукты на внутреннем рынке фундаментально определяется экспортной альтернативой. Цена НПЗ на

каждый из этих продуктов, если ее взять без косвенных налогов, в своей динамике следует за соответствующим экспортным нетбэком<sup>11</sup>, отличаясь от того, как правило, в большую сторону. Это отличие (рыночная «премия» к нетбэку) возникает из-за превышения спроса над предложением в отдельных регионах страны или, как крайний случай, на рынке России в целом. Окончательная оптовая цена производителя включает в себя косвенные налоги, начисляемые «поверх» нетбэка с премией – акциз (если предусмотрен) и НДС.

В свою очередь, траектория мелкооптовых цен в основных своих чертах повторяет траекторию оптовых, а траектория розничных цен – траекторию мелкооптовых. Изменение конъюнктуры отражается на росте или сокращении (не обязательно синхронном) маржи розничной и мелкооптовой торговли, а также премии внутреннего рынка в опте. Так работает рыночный механизм, если в его действие не вмешивается государство.

Основное достоинство суррогатов для тех, кто готов ими торговать – это более низкий экспортный нетбэк в сравнении с регламентным топливом и отсутствие акцизов в оптовой цене производителя. Возникающий «люфт» между отпускной ценой производителя суррогатного топлива и розничной ценой на регламентный продукт дает возможность розничному торговцу продавать суррогатное топливо дешевле регламентного и при этом генерировать удовлетворительную маржу<sup>12</sup>.

В некоторых случаях торговля суррогатным топливом оказывается чуть ли не единственным спасением для независимых розничных операторов. Такие ситуации возникают тогда, когда внутренний рынок сталкивается с перспективой чувствительного роста оптовых цен, за которым, в конце концов, должен последовать рост цен в рознице. Такие перспективы несут в себе риски социального недовольства и побуждают государство вмешиваться в ценообразование на розничном рынке. Как правило, такое вмешательство носит характер по-разному оформляемых договоренностей с ВИНК о замораживании цен на АЗС.

Заморозка розничных цен на топливо при растущих оптовых и мелкооптовых влечет за собой утрату маржинальности розничным бизнесом. Но ВИНК могут позволить себе торговать топливом в таких условиях, поскольку способны генерировать прибыль в других звеньях. У независимых операторов нет такой возможности, и в этой ситуации

<sup>11</sup> Здесь значение нетбэка берется в рублях. При этом «рублевая» динамика нетбэка может заметно отличаться от «долларовой» благодаря демпфирующему влиянию курса доллара.

<sup>12</sup> Реальная картина может выглядеть несколько сложнее, поскольку НПЗ могут производить не готовые суррогатные топлива, а их компоненты, и на пути продукта в розницу может стоять еще мелкооптовое звено. Но эти детали не меняют принципиально механизм извлечения прибыли из торговли суррогатами.



торговля суррогатами становится вынужденной мерой во избежание банкротства даже для самых добросовестных из них.

Иллюстрацией изложенного выше могут служить результаты специального исследования маржинальности розничного рынка дизельного топлива и его суррогатов, проведенного ИГ «Петромаркет» в 5 регионах Приволжского и Центрального ФО: Владимирской, Нижегородской, Чувашской республике, республиках Мордовия и Марий Эл. Анализ был выполнен на данных за период с января 2017 г. по июнь 2018.

По оценкам ИГ «Петромаркет», в указанных выше регионах доля суррогатов дизельного топлива, реализуемых на АЗС, в 2017 г. более чем в 2 раза превышала средние показатели по РФ и составляла около 23%. Здесь на целом ряде независимых АЗС, главным образом расположенных на федеральной трассе М7, открыто продаются «заменители» дизельного топлива (ТПБ, СМТ, ДТФ и т.п. продукция, произведенная преимущественно на ближайших НПЗ – Марийском и ТАНЕКО). Понятное происхождение суррогатных топлив позволяет провести достаточно аккуратный анализ маржинальности розничной торговли этими продуктами.

В рамках исследования был проведен мониторинг розничных и мелкооптовых цен. Мониторингом были охвачены цены более 70% АЗС, работающих в перечисленных регионах, включая все АЗС ВИНК и все АЗС наиболее заметных на рынке независимых операторов. Мелкооптовые цены, используемые в анализе, включают цены всех региональных нефтебаз, а также цены на нефтепродукты, отпускаемые непосредственно с Марийского НПЗ и ТАНЕКО автоналивом. Для корректного расчета маржи розничной торговли были также получены реалистичные оценки средних операционных затрат АЗС и средней стоимости доставки продукта с нефтебаз или НПЗ до АЗС.

Соответственно маржа розничной торговли рассчитывалась по формуле:

$$M = P_{ц} - MO_{ц} - OPEX - T \times S,$$

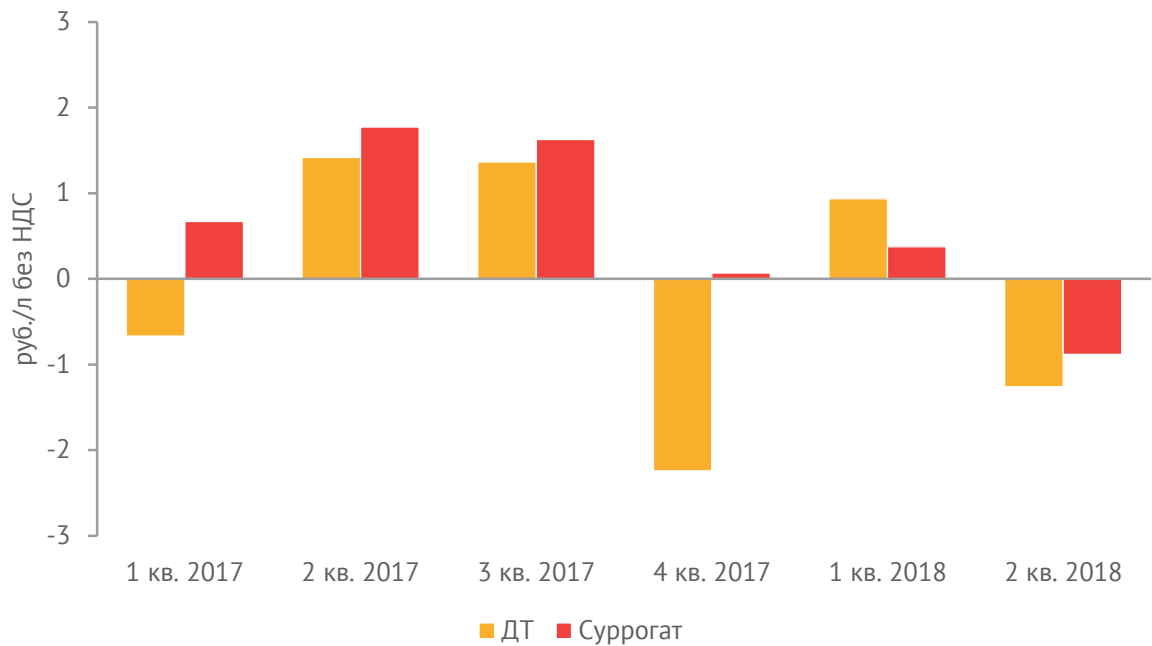
где,  $M$  – маржа розничной торговли топливом в руб./л (без НДС),  $P_{ц}$  – розничная цена топлива в руб./л (без НДС),  $MO_{ц}$  – мелкооптовая цена топлива в руб./л (без НДС),  $OPEX$  – операционные затраты АЗС в руб./л (без НДС),  $T$  – стоимость транспортировки топлива на 1 км в руб./л (без НДС),  $S$  – среднее расстояние от АЗС до нефтебазы или НПЗ в км.

Результаты расчета маржи розничной торговли ДТ и суррогатами для средней АЗС независимого оператора представлены на Рис. 2.5.

**Рис. 2.5**

Маржа розничной торговли ДТ и его суррогатами для средней АЗС независимого оператора, без НДС, руб./л

Источник: ИГ «Петромаркет»



Нетрудно заметить, что на протяжении практически всего рассматриваемого периода маржа открытой розничной торговли суррогатными топливами (СТ) превышает маржу розничной торговли регламентным дизельным топливом (ДТ). Более того, до 2-го квартала 2018 г. она была положительной, что практически гарантировало присутствие суррогатов дизельного топлива на заправках независимых операторов.

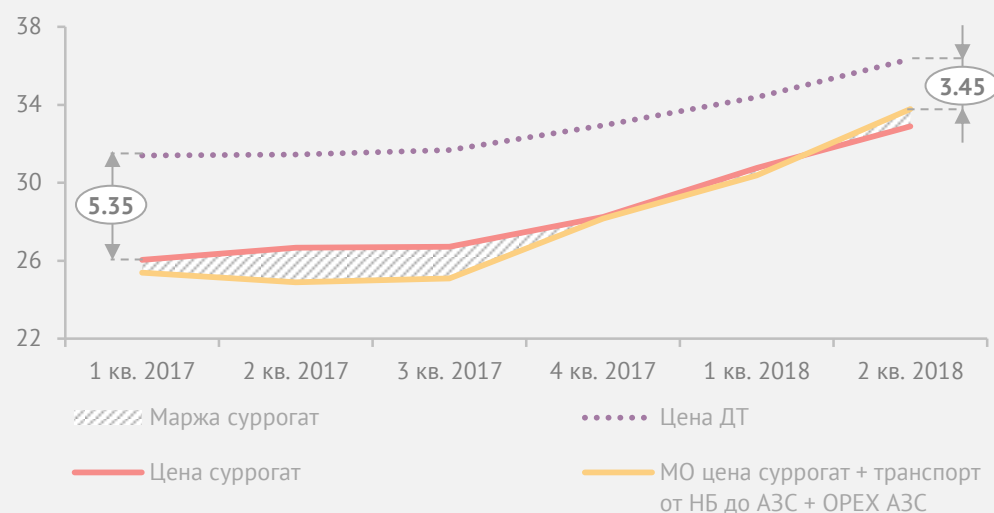
## Врезка 1. Почему во втором квартале 2018 г. маржа розничной торговли суррогатами стала отрицательной?

Это, собственно, и есть тот самый эффект давления государства на розничные цены в целях сдерживания их роста. Начиная с середины 2017 г., обозначился рост мировых цен на нефть и нефтепродукты, что повлекло за собой подорожание нефтепродуктов по всей цепочке их реализации на внутреннем рынке. В частности, это коснулось и регламентного дизельного топлива, и его суррогатов. Как только уровень цен на АЗС стал тревожить регулирующие органы, они начали прилагать усилия, чтобы блокировать их дальнейший рост, а розничная торговля стала терять маржинальность. Эта тенденция затронула не только рынок регламентного дизельного топлива, но и рынок суррогатов, розничные цены на которые «придавлены» сверху ценами на регламентный дизель (см. Рис. а.1). Во втором квартале 2018 г. в рознице сложилась ситуация, когда ни торговля регламентным дизельным топливом, ни даже торговля его суррогатами уже не приносила прибыль независимым операторам АЗС.

### Рис. а.1

Цены на ДТ и его суррогаты на средней АЗС независимого оператора, без НДС, руб./л

Источник: ИГ «Петромаркет»



## 3. БИТВА С СУРРОГАТАМИ: БЛИЗКА ЛИ ПОБЕДА

### 3.1. Завершение налогового маневра: удар, но не смертельный

Ключевой особенностью завершающего налогового маневра в нефтяной отрасли, который стартовал 1 января 2019 г. (в отличие от предшествовавших ему «малого» и «большого» маневров) является не усовершенствование системы экспортных пошлин на нефть и нефтепродукты, а ее полная, хотя и постепенная, рассчитанная на период с 2019 по 2024 гг., ликвидация. Налоговый маневр нейтрален для экономики нефтедобывающих предприятий, но он будет год от года сокращать размер рентного субсидирования НПЗ, которое они получают благодаря разнице в экспортных пошлинах на нефть и нефтепродукты.

В 2024 г. вместе с полной отменой экспортных пошлин наступит конец и пошлинного субсидирования, на котором сейчас держится маржинальность подавляющего большинства производителей суррогатов и их компонент. Правда, завершение налогового маневра предусматривает компенсацию государством потерь, которые будут нести НПЗ в результате изъятия у них пошлинных субсидий. Для этого вводится акциз на перерабатываемую НПЗ нефть, ставка которого устанавливается в размере не ниже утрачиваемой пошлинной субсидии в расчете на 1 тонну нефти. Механизм поддержки нефтеперерабатывающего предприятия заключается в предоставлении ему налогового вычета на сумму равную двукратной величине акциза, начисленного на весь объем переработанного сырья. В результате НПЗ будет получать назад не только акциз, но и, как минимум, всю утраченную им пошлинную субсидию.

Однако налоговые вычеты будут предоставляться не всем НПЗ, а лишь тем, которые удовлетворяют определенным критериям. Всего таких критериев три:

1. Владелец предприятия, доля участия которого по состоянию на 1 января 2018 года составляет не менее 50%, находится под действием санкций.
2. Предприятие за 3 предыдущие месяца производило автомобильный бензин и/или прямогонный бензин, реализованный для переработки на нефтехимические предприятия, при условии, что в совокупности объем производства указанной продукции составил не менее 10% от

- переработанного нефтяного сырья, а совокупный объем поставок произведенной продукции на внутренний рынок – не менее 5 тыс. т<sup>13</sup>.
3. Предприятием до 1 июня 2019 заключено соглашение о модернизации с Минэнерго России. Такое соглашение может заключить НПЗ, который в 2017 г. переработал более 600 тыс. т нефтяного сырья и который соответствует хотя бы одному из условий:
- после завершения всех мероприятий, предусмотренных соглашением о модернизации нефтеперерабатывающих мощностей, выход автомобильного бензина класса 5 по итогам каждого года будет не менее 10%;
  - совокупная первоначальная стоимость объектов основных средств, предусмотренных для включения в соглашение о модернизации нефтеперерабатывающих мощностей и вводимых в эксплуатацию в период с 1 января 2016 года по 1 января 2024 года, составляет не менее 60 млрд руб.

На момент подготовки настоящего исследования можно было уверенно утверждать, что из рассмотренных выше производителей суррогатных топлив и/или их компонент 17 НПЗ вправе рассчитывать на налоговые вычеты. Их перечень представлен в Табл. 3.1.

**Табл. 3.1**

*Перечень производителей суррогатных топлив и/или их компонент, которые могут рассчитывать на вычеты по акцизу на нефть*

*Источник: ИГ «Петромаркет»*

Компания и НПЗ	Собственники с суммарной долей не менее 50% находятся под санкциями	Объем выпуска и поставок АБ и нефти соответствует параметрам условия 2	Программа модернизации НПЗ соответствует параметрам условия 3
<b>Газпром</b>			
Уренгойгазпром	+		
Ямбурггазпром	+		
<b>ЛУКОЙЛ</b>			
Когалымнефтегаз	+	+	
Урайнефтегаз	+	+	
<b>Новый Поток</b>			
Антипинский НПЗ			+
Марийский НПЗ			+

<sup>13</sup> Следует отметить, что даже в случае выполнения этого условия НПЗ может лишиться возвратного акциза на нефть. Это произойдет, если по истечении первого квартала, или 6 месяцев, или 9 месяцев, или 12 месяцев календарного года предприятие направило на внутренний рынок автомобильный бензин класса 5 и прямогонный бензин для переработки на нефтехимических предприятиях в объеме менее 10% от объема переработанного нефтяного сырья.

Компания и НПЗ	Собственники с суммарной долей не менее 50% находятся под санкциями	Объем выпуска и поставок АБ и нефти соответствует параметрам условия 2	Программа модернизации НПЗ соответствует параметрам условия 3
<b>Роснефть</b>			
Ванкорнефть	+		
Пурнефтегаз	+	+	
Северная нефть	+		
Стрежевской НПЗ	+	+	
<b>Татнефть</b>			
Кичуйский НПЗ		+	
ТАНЕКО			+
<b>Прочие</b>			
Ильский НПЗ			+
Орскнефтеоргсинтез		+	+
Петросах		+	
Якутская ТЭК		+	
Яйский НПЗ			+

Налоговый маневр не повлияет на экономику перечисленных НПЗ, но будет стимулировать модернизацию по крайней мере части из них, что в свою очередь будет способствовать снижению поставок суррогатов на рынок.

Так Антипинский, Марийский, Ильский, Яйский НПЗ, Орскнефтеоргсинтез и ТАНЕКО проведут модернизацию, в результате которой первые четыре к 2024 году смогут полностью перейти на выпуск регламентных топлив и прекратить поставки суррогатов. Орскнефтеоргсинтез, согласно своей стратегии развития все дизельное топливо не соответствующее действующему техническому регламенту (а это, по оценкам ИГ «Петромаркет», около 720 тыс. т ДТ КЗ в 2024 году) будет отправлять на экспорт, в страны Средней Азии.

Таким образом, к 2024 году из 17 перечисленных в Табл. 3.1 заводов останется 12, способных поставлять суррогаты на внутренний рынок. Совокупный объем поставок низкокачественных заменителей дизельного топлива этими предприятиями в 2024 г. оценивается примерно в 1.1 млн т: ТАНЕКО (около 0.6 млн т) и 11 более мелких НПЗ (Когалымнефтегаз, Урайнефтегаз, Уренгойгазпром, Пурнефтегаз, Северная нефть, Стрежевской, Петросах, Якутская ТЭК, Ямбурггазпром, Ванкорнефть и Кичуйский НПЗ – 0.5 млн т).

Особо следует упомянуть шесть мини-НПЗ: Арктикнефть, Варьеганнефть, ИНК, Сахатранснефтезаг, Талаканское, Янгпур, которые не получают акцизную субсидию вместо пошлинной, но на деятельность которых это обстоятельство не повлияет. Дело в том, что эти предприятия расположены в труднодоступных местах, вблизи разрабатываемых нефтяных месторождений и обслуживают топливные нужды последних. Они фактически представляют собой элемент промышленной инфраструктуры и их эксплуатация не прекратится даже при отрицательной марже переработки.

Применительно к остальным производителям суррогатов (их 48 и практически все они – мини-НПЗ), которые в 2017 г. поставили на внутренний рынок 4.7 млн т низкокачественных заменителей бензина и дизеля, на момент подготовки настоящего исследования предполагалось, что они не смогут рассчитывать на вычет по акцизам на нефть, что, несомненно, негативно отразится на их экономике после обнуления пошлинных субсидий<sup>14</sup>. Но приведет ли это к фатальной потере маржинальности и закрытию если не всех, то большинства лишенных субсидии заводов? Казалось бы, да, так оно и есть. Без пошлинной субсидии лишь 10 из 48 рассматриваемых здесь НПЗ имели бы в 2017 г. положительную чистую маржу. А те из них, что способны генерировать прибыль без рентной подпитки, смогли бы поставить на внутренний рынок всего лишь около 0.45 млн т суррогатных топлив (см. Рис. 3.1).

Однако у производителей суррогатов есть скрытый ресурс, позволяющий повысить прибыль – это снижение спреда между ценами на регламентное и суррогатное топливо. Например, в 2017 г., разница в среднегодовых оптовых ценах дизельного топлива и средних дистиллятов составляла 9400 руб./т (с НДС). А по результатам опроса участников рынка, розничные потребители, которые в принципе готовы покупать суррогатное топливо, принимают решение о его покупке, если оно дешевле регламентного ДТ примерно на 4 руб./л (с НДС) и более. В оптовом сегменте это эквивалентно примерно 3300 руб./т (с НДС). Если спред в рознице опускается ниже указанного уровня, то большинство потенциальных потребителей суррогатов начинают отдавать предпочтение регламентному топливу.

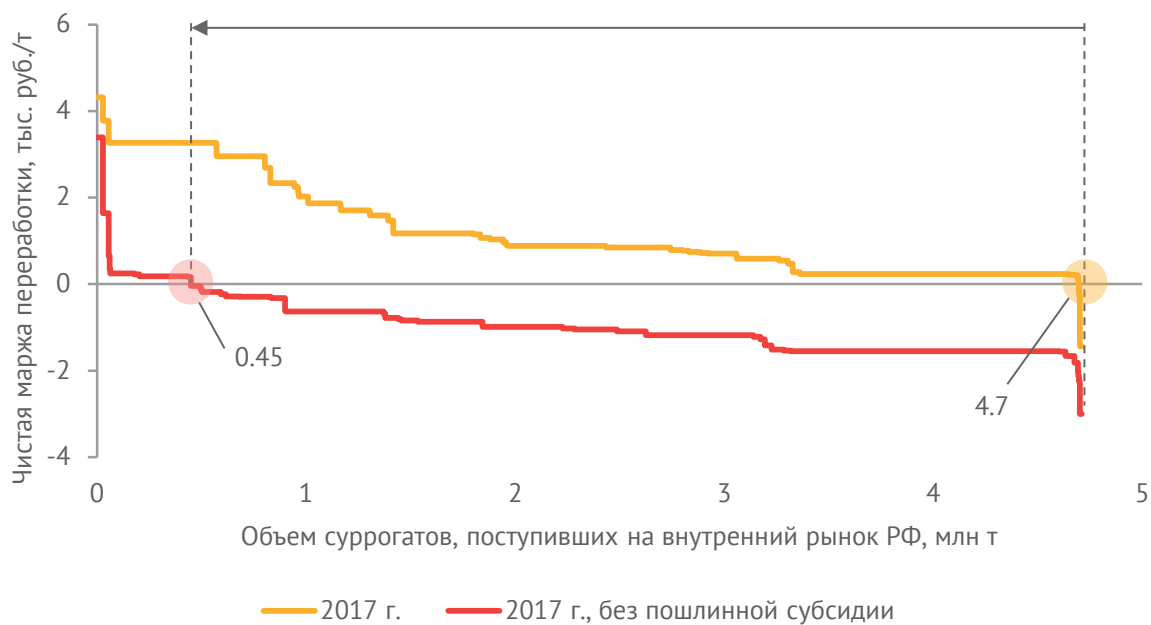
Таким образом, в условиях 2017 г. в ответ на отмену субсидий производители суррогатов ДТ могли бы поднять цену на эти продукты примерно на 6100 руб./т с НДС, или на 5169 руб./т без НДС (см. Рис. 3.2). При выходе среднего дистиллята на нефть в 30% это дало бы прирост маржи в 1550 руб./т и позволило бы многим из них сохранить рентабельность (см. Рис. 3.3). В этом сценарии они смогли бы выбросить на внутренний рынок 4.1 млн т суррогатных топлив и их компонент.

<sup>14</sup> Следует отметить, что некоторые из этих НПЗ вычет по акцизу на нефть, скорее всего, получают. Однако, этот факт никак не скажется на основных выводах исследования.

**Рис. 3.1**

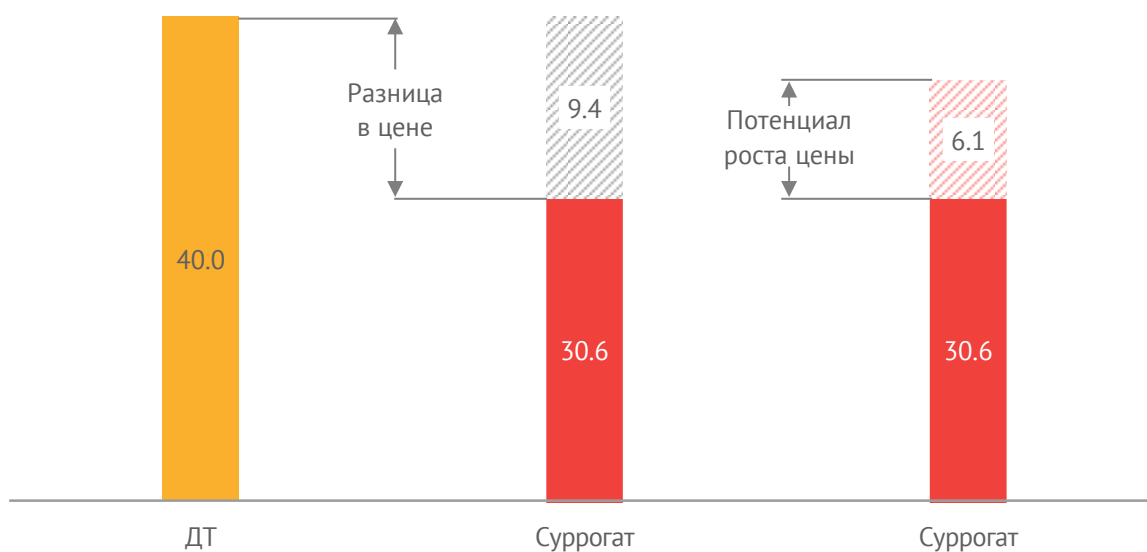
Маржинальность переработки нефти в сегменте поставщиков суррогатов и их компонент на внутренний рынок РФ в 2017 г. (фактическая и в сценарии «Обнуление пошлинных субсидий»)

Источник: ИГ «Петромаркет»

**Рис. 3.2**

Сравнение средних оптовых цен регламентного ДТ и его суррогатов на внутреннем рынке РФ в 2017 г., с НДС, тыс. руб./т

Источник: ИГ «Петромаркет»

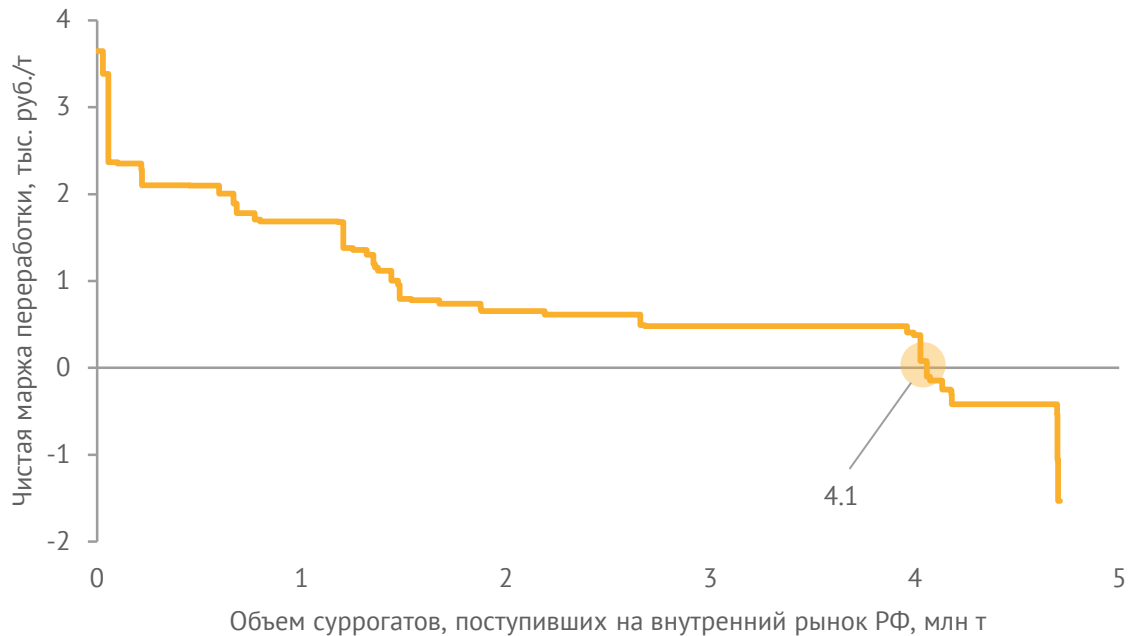




**Рис. 3.3**

*Маржинальность переработки нефти в сегменте поставщиков суррогатов и их компонент на внутренний рынок РФ в условиях 2017 г. (сценарий «Отмена субсидий и предельное сокращение спреда между регламентным и суррогатным ДТ»)*

Источник: ИГ «Петромаркет»



Иными словами, при наличии большого спреда между ценой регламентного и суррогатного ДТ лишение субсидии производителей суррогатных топлив, не способно ликвидировать поставки суррогатов на внутренний рынок, хотя и будет способствовать сокращению их объемов.

Есть еще один аспект завершающего этапа налогового маневра, который усложняет жизнь производителям суррогатных топлив. В соответствии с Налоговым кодексом в редакции, вступившей в силу с 1 января 2019 г., нефтеперерабатывающее предприятие, получившее право на налоговый вычет по акцизу на нефть, сможет рассчитывать также на дополнительный налоговый вычет (так называемую «демпфирующую надбавку»), если будет отпускать на внутренний рынок автобензин и ДТ К5 по средним за налоговый период ценам, не превышающим некоторые целевые уровни более, чем на 10%.

Цель введения дополнительного налогового вычета – защитить внутренний рынок от резкого повышения цен на моторные топлива в случае роста мировых цен на нефть сверх разумных ожиданий. Государство, фактически, берет на себя обязательство компенсировать нефтеперерабатывающему предприятию потери, которые оно будет нести, если станет продавать автобензин и дизтопливо на внутреннем рынке по ценам ниже экспортного паритета, придерживаясь целевых уровней.

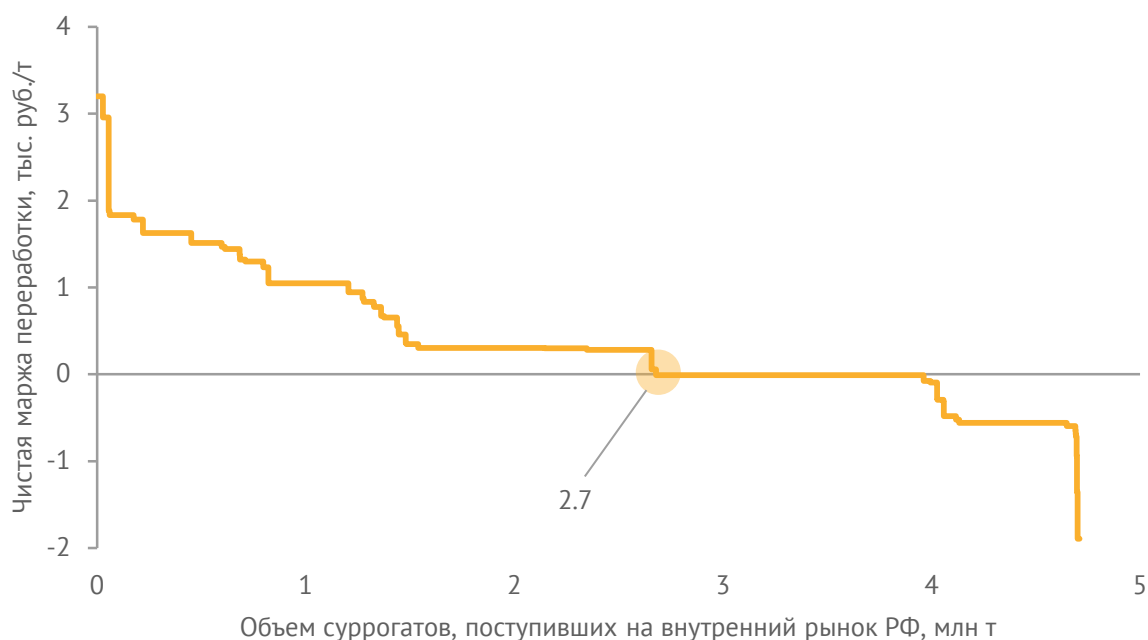
По оценкам ИГ «Петромаркет», размер «демпфера» при полной отмене экспортных пошлин в 2024 г., будет составлять для дизельного топлива почти 1574 руб./т (в предположении, что цена на нефть Dated Brent в ценах 2017 г. будет составлять 71 долл./барр., а курс доллара США в ценах 2017 г. – 64.8 руб./долл.).

Применительно к ценовым условиям 2017 г. отмена экспортных пошлин с одновременным введением возвратного акциза на нефть и применением демпфирующей надбавки была бы равносильна снижению акциза на дизельное топливо<sup>15</sup> на 1312 руб./т до 5488 руб./т. Производителям суррогатов пришлось бы на ту же величину понизить свои цены, чтобы сохранить минимальный спред между ценами на регламентное ДТ и его низкокачественные заменители. Это привело бы к снижению маржи и производителей суррогатных топлив и сокращению годового объема поставок суррогатов на внутренний рынок до примерно 2.7 млн т (Рис. 3.4). При этом, как показывают расчеты, 32 из рассматриваемых 48 НПЗ, даже не получая никаких субсидий от государства, смогут продолжить свою деятельность.

#### Рис. 3.4

*Маржинальность переработки нефти в сегменте поставщиков суррогатов и их компонент на внутренний рынок РФ в условиях 2017 г. (сценарий «Отмена субсидий, применение демпфирующей надбавки и предельное сокращение спреда между регламентным и суррогатным ДТ»)*

*Источник: ИГ «Петромаркет»*



Таким образом, приходится констатировать, что в результате завершения налогового маневра оборот моторных топлив, не соответствующих техрегламенту, хотя и сократится, тем не менее, останется весьма

<sup>15</sup> В 2017 году акциз на дизельное топливо составлял 6800 руб/т.

значительным, А это значит, что налоговый маневр не решает в полной мере проблему суррогатов.

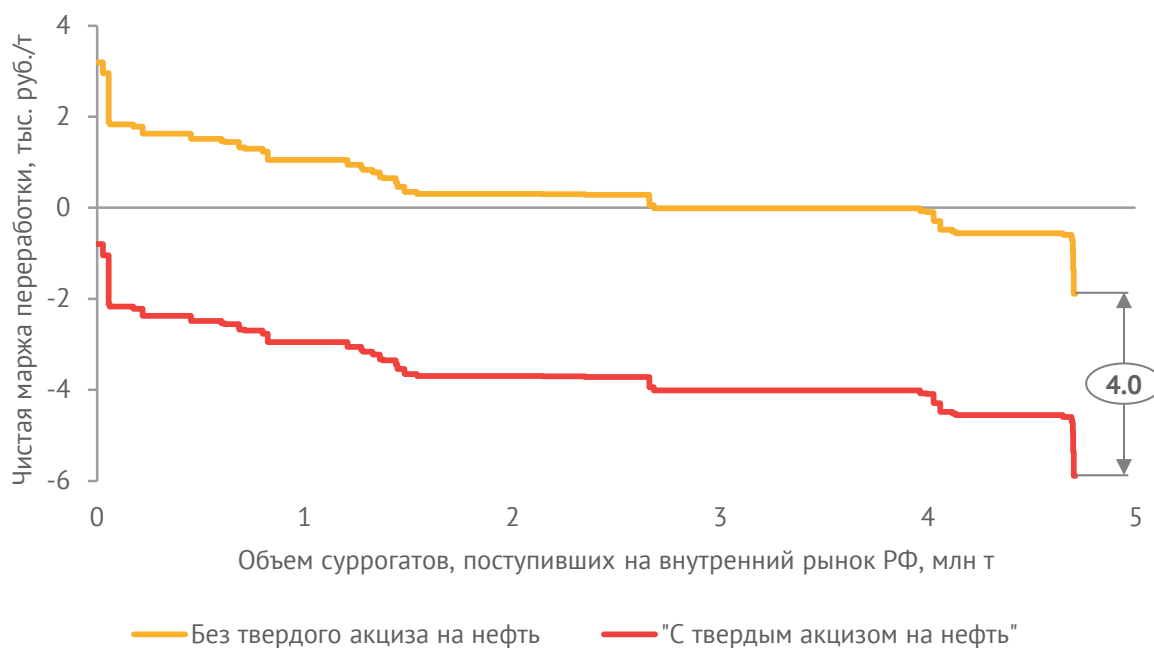
### 3.2. В поисках совершенного оружия

Так существует ли способ раз и навсегда очистить российскую нефтепереработку от производителей топливных суррогатов? Если говорить о рассматриваемой группе одиозных 48 НПЗ, то ответ: да, существует. Для этого достаточно было бы ввести дополнительный твердый акциз на нефтяное сырье с возмещением его только тем НПЗ, которым будет предоставляться налоговый вычет по акцизу на нефть в соответствии с концепцией завершения налогового маневра. Поскольку реформа не оставляет производителям суррогатов права на налоговый вычет, то они не смогут получить и возмещение твердого акциза. А более дорогое сырье не позволит им дисконтировать прямые средние дистилляты относительно дизельного топлива и тем самым подорвет экономические основы существования рынка суррогатов. По оценкам ИГ «Петромаркет», достаточно было бы установить твердый акциз в размере 4 000 руб./т, чтобы вывести всех производителей суррогатов из игры (см. Рис. 3.5).

**Рис. 3.5**

*Маржинальность переработки нефти в сегменте поставщиков суррогатов и их компонент на внутренний рынок РФ в условиях 2017 г. (сценарий «Отмена субсидий, применение демпфирующей надбавки, предельное сокращение спреда между регламентным и суррогатным ДТ и введение твердого акциза на нефть»)*

Источник: ИГ «Петромаркет»



Такой шаг представляется более простым и одновременно более радикальным, чем многократное «подвинчивание» системы акцизов на

нефтепродукты с целью подвести под них все возможные виды суррогатных топлив.

Как было показано выше, полностью избавиться от производителей суррогатов невозможно, поскольку часть из них будет держаться на плаву благодаря возвратному акцизу на нефть, на который они имеют право. Но благодаря введению твердого акциза на нефтяное сырье и ликвидации на этой основе всей группы неперспективных НПЗ, можно было бы, по крайней мере, радикально сократить объемы поступления суррогатов на рынок.

Но последнее слово, разумеется, здесь остается за регулятором.



**ПЕТРОМАРКЕТ**  
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ГРУППА

Россия, 105082, Москва, улица Фридриха Энгельса,  
дом 75, строение 11, офис 300

Телефон и факс: +7 (495) 308-04-45

[pm@petromarket.ru](mailto:pm@petromarket.ru)

[www.petromarket.ru](http://www.petromarket.ru)