



РОССИЙСКИЙ ТОПЛИВНЫЙ СОЮЗ

123056, г.Москва, ул. Красина, д. 27, стр. 2, тел./факс: (499) 251-81-23, e-mail: info@rfu.ru

Исх. № 24 от 10 июля 2018 г.

**Заместителю Председателя Правительства
Российской Федерации
Д.Н. Козаку**

Об улучшении условий конкуренции
в секторе розничной
реализации нефтепродуктов

Уважаемый Дмитрий Николаевич!

Российский топливный союз, представляющий интересы розничных трейдеров нефтепродуктов, обращается с просьбой рассмотреть вопрос об исключении розничных подразделений вертикально-интегрированных нефтяных компаний (ВИНК) из состава консолидированных групп налогоплательщиков (КГН).

Основным негативным фактором, влияющим на протяжении ряда последних лет на эффективность работы независимых сетей автозаправочных станций (АЗС), является диспаритет между оптовыми и розничными ценами на реализуемое моторное топливо (МТ), при котором оптовые цены сравниваются с розничными, а иногда даже превышают их.

Указанный диспаритет возникает вследствие существенных различий в принципах построения и функционирования рынков оптовой и розничной реализации МТ, а также различных целей ведения топливозаправочного бизнеса у владельцев независимых АЗС и АЗС ВИНК.

Розничный рынок МТ является конкурентным и в условиях социального характера ценообразования на МТ представляет собой объективный фактор сдерживания роста цен.

Оптовый рынок носит олигопольный, а в некоторых регионах России даже монопольный характер и, поэтому, ценообразование на нем определяется поведением производителя, для которого рост цен является основополагающим фактором.

Для независимых АЗС определяющим фактором является маржинальная доходность, т.е. разница между оптовыми и розничными ценами, величина которой должна покрывать эксплуатационные расходы и налоги, а для АЗС ВИНК основным параметром является объем продаж, поскольку основная прибыль формируется в оптовом звене, а в розницу они даже могут работать в убыток.

Одним из ключевых, на наш взгляд, факторов сложившегося положения является включение розничных структур ВИНК в состав участников КГН.

Нахождение в КГН позволяет ВИНК перераспределять «прибыли-затраты» внутри своей группы лиц, директивно корректируя (устанавливая) нормы прибыли и компенсации издержек по всей технологической цепочке нефтепродуктообеспечения, что в итоге искажает реальную цель розничных продаж МТ (получение реальной прибыли) и создает конкурентные преимущества относительно других, в первую очередь, независимых топливных операторов, способных управлять только исключительно собственными издержками.

При этом участники КГН изначально устанавливают минимальный уровень доходов в розничном звене через трансфертное ценообразование и могут реализовывать нефтепродукты в рознице даже себе в убыток в целях увеличения объемов продаж МТ.

С учетом вышеизложенного, просим Вас, уважаемый Дмитрий Николаевич, рассмотреть вопрос исключения розничных подразделений ВИНК из состава КГН, поскольку такая мера позволит:

- сформировать для всех участников розничного сектора рынка МТ одинаковые по конечным целям условия ведения бизнеса;
- устранить недобросовестную конкуренцию, что будет способствовать объективной стабилизации цен в розничном и оптовом секторах;
- получать обоснованные экономические показатели розничного бизнеса и формировать объективную реакцию на эти показатели госрегуляторов и субъектов рынка;
- улучшить финансовые показатели в рознице ВИНК и независимых топливных операторов;

Надеемся на понимание нашей позиции и обращаем Ваше внимание на то, что исключение из КГН розничного звена ВИНК никак не повлияет на работу КГН в целом, поскольку объем розничного бизнеса незначителен в общем совокупном обороте компаний.

С уважением,

Президент



Е.А. Аркуша