



По пути модернизации российской нефтепереработки

Сергей Асвадулов, Георгий Кобулия

Несмотря на технологическую отсталость от европейских и американских НПЗ, российская нефтепереработка получает высокую операционную прибыль и работает с максимальной загрузкой мощностей. После того как правительство РФ объявило о грядущих изменениях в системе налогового и технологического регулирования сектора, перерабатывающие компании в полном соответствии с этими планами заявили о масштабной модернизации отрасли. Задуманная модернизация призвана значительно повысить глубину переработки и улучшить качество моторных топлив до стандарта Евро-5 — по замыслу после реализации всех намечаемых проектов отечественная нефтепереработка выйдет на уровень ведущих западных стран. Инвестиций такого масштаба отрасль не знала со времен Советского Союза. Значит ли это, что правительству удалось подобрать ключ к регулированию отрасли и нам осталось лишь дожидаться, когда все заявленные проекты будут реализованы?

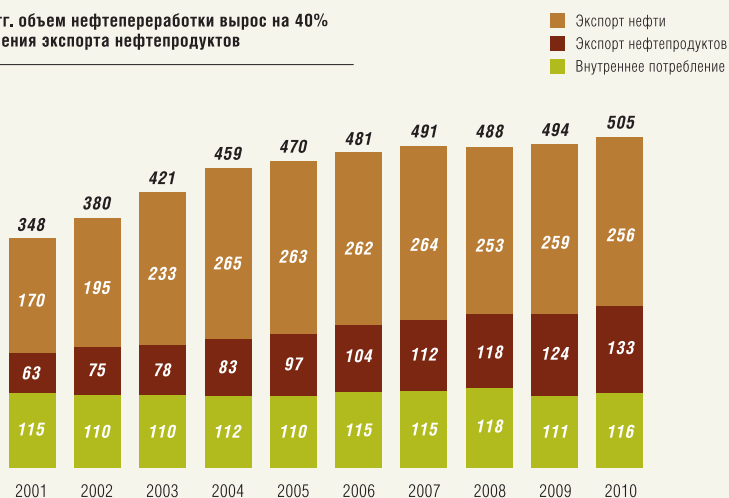
Парадокс рентабельности отечественной нефтепереработки

За последние десять лет объем нефтепереработки в Российской Федерации вырос на 40% — в 2010 г. он составил 249 млн тонн. Основной рост пришелся на экспорт нефтепродуктов (главным

образом мазута и дизеля), в то время как уровень внутреннего потребления нефтепродуктов почти не изменился (см. схему).

СХЕМА: Динамика добычи и переработки нефти (млн тонн)

В 2001–2010 гг. объем нефтепереработки вырос на 40% за счет увеличения экспорта нефтепродуктов



Источник: анализ McKinsey.

Важно отметить, что рост экспорта из РФ происходил за счет увеличения загрузки низкотехнологичных перерабатывающих мощностей, в то время как высокотехнологичные европейские заводы были недогружены. Очевидно, что конкурентное преимущество российских НПЗ состоит не в технологической оснащенности: тут они значительно отстают от западных. Так, средневзвешенный индекс Нельсона отечественных НПЗ равен 4,4, европейских — 6,8, американских — 9,0. Из-за технологической отсталости отечественных НПЗ в российской корзине нефтепродуктов доля светлых значительно меньше — в среднем лишь 58%, — чем в Европе (68%) и США (75%), и, как следствие, стоимость получаемой корзины меньше.

Удельные затраты на переработку на сравнимых установках на российских и западных заводах сопоставимы: более низкая стоимость труда и электроэнергии на отечественных заводах компенсируется значительно меньшей производительностью труда и энергоэффективностью, более высокими потерями, неоптимальным использованием и простоями оборудования.

Еще одна проблема российской нефтепереработки — низкое качество производимых продуктов, в частности более высокое содержание серы и ароматических соединений, негативно влияющих на экологию.

Некачественные моторные топлива не только наносят вред окружающей среде, но и продаются с дисконтом на западных рынках, предъявляющих повышенные требования к качеству. К примеру, в России до сих пор производятся бензин и дизель, не удовлетворяющие даже стандарту Евро-2, хотя Европа и США еще в 2009 г. полностью перешли на экологический стандарт Евро-5 и активно обсуждают следующие шаги по снижению опасных для экологии выбросов.

С точки зрения логистических затрат среднестатистический российский НПЗ, продающий продукты переработки на экспорт в Европу, также находится в невыгодных условиях по сравнению с западными заводами, закупающими российскую нефть. Это происходит потому, что стоимость транспортировки одной тонны нефти по трубе (например, с месторождений Западной Сибири) до потребителя в Европе (например, до Роттердама) стоит на 20—30 долл. меньше, чем транспортировка тонны нефти на НПЗ в качестве сырья, а затем нефтепродуктов, полученных из той же тонны нефти, в Европу (частично по железной дороге).

Однако, несмотря на технологическую отсталость, низкое качество производимой продукции и отсутствие логистических преимуществ при экспорте нефтепродуктов, маржа среднего российского НПЗ значительно превышает маржу европейских конкурентов: так, в 2010 г. российские заводы зарабатывали от 10 до 15 долл. за баррель, в то время как маржа среднего европейского завода не превышала 2 долл. на баррель, и только наиболее сложные предприятия, вырабатывающие наиболее светлую (и, следовательно, дорогую) корзину нефтепродуктов, выжимали из каждого барреля до 3—4 долл.

Конечно, секрет прибыльности российской переработки объясняется особенностями налогового регулирования отрасли. С введением в РФ дифференцированного налогообложения экспорта нефтепродуктов и нефти в 2004 г. экспортная пошлина на темные нефтепродукты (мазут, вакуумный газойль) составила 38% от пошлины на нефть, на светлые (бензин, керосин, дизель) — 73%. Средняя по стране экспортная пошлина на корзину нефтепродуктов до недавнего времени составляла, таким образом, около 58% от экспортной пошлины на нефть. Разница в пошлинах на нефть и на нефтепродукты при тогдашних ценах на нефть составляла 20 долл. за тонну, что компенсировало переработчикам транспортные издержки на экспорт возникающих «хвостов» — неизбежно получаемых в процессе переработки и невостребованных в полном объеме внутренним рынком темных нефтепродуктов и дизеля. Таким образом, введение дифференцированного налогообложения экспорта нефти и продуктов переработки в 2004 г. преследовало благие цели: во-первых, обеспечить прибыльность переработки, во-вторых, сделать экспорт светлых нефтепродуктов, более востребованных внутренним рынком, менее выгодным, чем темных

«хвостов». Тем самым пошлинный режим позволял отрасли удерживать объемы переработки на уровне, достаточном для обеспечения внутреннего спроса, и сохранять при этом цены на бензин на приемлемо низком уровне.

К сожалению, в нынешних условиях значительно возросших цен на нефть у дифференцированной системы экспортных пошлин проявился ряд существенных недостатков.

Во-первых, дифференциация пошлин на темные и светлые нефтепродукты не стимулирует компании к инвестированию в модернизацию НПЗ с целью повышения глубины переработки. Несмотря на то что после модернизации завод станет производить более светлую, а следовательно, более дорогую корзину нефтепродуктов, разница в экспортных пошлинах на темную и светлую корзину снижает полученный эффект, что при сегодняшних ценах на нефтепродукты в большинстве случаев приводит к некупаемости инвестиций.

Во-вторых, при низкой (в сравнении с пошлиной на нефть) пошлине на нефтепродукты переработка тонны нефти, продукты из которой полностью экспортируются, становится рентабельной для компании-переработчика, несмотря на то что в большинстве случаев такая экспортно-ориентированная переработка невыгодна для экономики страны. Действительно, при нынешних ценах на нефть¹ средний российский завод получает² нефть на 430 долл. за тонну дешевле, чем западный конкурент, производит из нее более темную и менее качественную корзину нефтепродуктов, доплачивает дополнительные (по сравнению с транспортировкой тонны нефти) 20—30 долл. за доставку продуктов до европейского потребителя, но платит государству в среднем всего 210 долл. пошлины. Поскольку стоимость средней российской корзины нефтепродуктов в Европе меньше, чем стоимость изначальной нефти, а транспорт — дороже, экономика России теряет при этом в среднем около 35 долл. на тонну, но разница в пошлинах делает бизнес для владельца российских НПЗ высоко-рентабельным — фактически за счет государственной субсидии. В совокупности субсидия государства переработчикам в 2010 г. достигла около 15 млрд долл.

Это противоречит устоявшемуся в обществе мнению, согласно которому перерабатывать нефть и экспортировать нефтепродукты для страны выгоднее, чем экспортировать сырую нефть.

¹ При расчетах использовалась цена на нефть 100 долл. за баррель.

² Большинство российских НПЗ не покупают нефть, а работают по давальческой схеме («на процессинге»). Для целей дальнейшего обсуждения экономика данных схем эквивалентна, поэтому для упрощения мы не рассматриваем факторы трансфертного ценообразования и будем исходить из предположения, что НПЗ покупает сырье по экспортному паритету и продает получаемые нефтепродукты.

Особенно заметные потери несет страна от так называемых мини-НПЗ — фактически отдельно стоящих установок первичной переработки нефти с минимально необходимым набором облагораживающих мощностей. На выходе таких «самоваров» — низкая по стоимости корзина, наполовину состоящая из мазута, которая практически полностью экспортируется. Существование таких предприятий, которых, по оценкам Министерства энергетики, построено не менее 200 с общим объемом переработки около 12 млн тонн в год, обеспечивается исключительно за счет дотаций государства в виде разницы между экспортными пошлинами на нефть и темные нефтепродукты — при этом экономика страны теряет от их деятельности более 50 долл. с каждой тонны, а бюджетная субсидия владельцу составляет около 170 долл. за каждую тонну переработанной нефти.

И лишь наиболее модернизированные заводы, к тому же выгодно расположенные (недалеко от границы, близко к нефтяной магистрали), приносят стране прибыль в размере около 20 долл. с каждой перерабатываемой и экспортируемой тонны — за это государство вознаграждает их собственников дополнительной субсидией в размере 150 долл. на тонну.

Стоит ли удивляться, что в такой ситуации все нефтеперерабатывающие заводы страны увеличили загрузку до предельно возможной, а экспорт нефтепродуктов быстро набирает обороты?

В-третьих, различное восприятие рентабельности экспортной переработки со стороны компаний и государства приводит к разнице в оценке инвестиционной привлекательности проектов строительства мощностей, нацеленных на экспорт. Несмотря на то что строительство таких мощностей в сегодняшних условиях для государства экономически нецелесообразно, оно рентабельно для компаний. В связи с этим компании планируют и реализуют проекты не только по строительству углубляющих мощностей, повышающих выход светлых нефтепродуктов, но и по наращиванию экспортно-ориентированной переработки (в том числе первичной), что имеет негативный эффект для экономики страны в целом.

В дополнение искажение государством экономических стимулов для переработчиков в виде разницы в таможенных пошлинах на нефть и нефтепродукты делает для владельцев НПЗ целесообразным выбор технологий, нацеленных на производство «экспортных» продуктов, представленных в избытке на внутреннем рынке, — в основном это касается дизельного топлива. Использование таких технологий (к примеру, дизельного варианта гидрокрекинга) приводит к необхо-



димости еще больших объемов переработки нефти для насыщения внутреннего спроса на продукты, по которым внутренний рынок РФ сбалансирован (бензин, керосин), что, в свою очередь, приводит ко все возрастающему объему экспорта продуктов переработки.

Наконец, высокая прибыльность переработки, обеспечиваемая за счет государственных субсидий, снижает для переработчиков приоритетность усилий по повышению производительности труда и эффективности капитала, столь важных для роста ВВП страны.

Ответ регулятора — курс на снижение субсидий

Разработанные правительством РФ планы постепенного снижения экспортных пошлин на нефть, выравнивания и повышения экспортных пошлин на светлые и темные нефтепродукты (утвержденная система «60—66») нацелены на устранение описанных выше негативных эффектов — снижение государственного субсидирования переработки, снижение рентабельности экспорта темных нефтепродуктов, — а следовательно, стимулирование компаний к инвестициям в повышение выхода светлых нефтепродуктов.

В ответ на объявленные планы правительства все крупные нефтеперерабатывающие компании запланировали значимые программы модернизации, включающие строительство и реконструкцию облагораживающих и углубляющих вторичных мощностей.

К сожалению, предлагаемые изменения — лишь первый шаг к исправлению сложившейся в отрасли ситуации, поскольку в рассматриваемых сценариях субсидия переработки сохраняется на достаточно высоком уровне.



Для создания правильных стимулов к развитию отрасли и формирования нефтяными компаниями инвестиционных планов, выгодных для экономики страны в целом, необходимо в дальнейшем сокращать бюджетное субсидирование нефтеперерабатывающей отрасли. Это означает, что наряду с исключением дифференциации пошлин на темные и светлые нефтепродукты необходимо и дальше сокращать разницу в пошлинах на сырую нефть и нефтепродукты. В то же время правительство справедливо опасается, что сокращение субсидий может служить стимулом для резкого повышения цен на бензин на внутреннем рынке.

При повышении экспортной пошлины на нефтепродукты происходит линейное падение внутренних цен на продукты, избыточные на внутреннем рынке, ценообразование на которые происходит

по экспортному паритету, — дизель³ и мазут. Из-за этого, в свою очередь, снижается общая рентабельность переработки, для поддержания которой основным рычагом становится внутренняя цена на бензин — основной продукт, стоимость которого определяется на основании внутреннего баланса спроса и предложения, а не экспортного паритета.

К тому же выравнивание и постепенное дальнейшее увеличение экспортных пошлин на нефтепродукты в определенный момент приведет к отрицательной рентабельности мощностей первичной переработки, не покрытых вторичными углубляющими процессами. Снижение загрузки таких первичных мощностей возможно вплоть до объема, при котором каждый отдельно взятый завод полностью сбалансирован для обеспечения смешения востребованного рынком пула бензинов. Снижение прибыльности отечественных НПЗ и уменьшение предложения в связи с частичным закрытием первичных мощностей неизбежно приведет к росту цен на бензин, а также, из-за возможности частичного замещения, на керосиновое топливо.



Несмотря на риск повышения цен на бензин, уменьшение субсидий нефтепереработки за счет постепенного сближения экспортных пошлин на нефть и нефтепродукты — наиболее экономически целесообразная цель для страны. Сокращение дифференциала в пошлинах не только снизит объемы субсидирования отрасли, но и позволит в значительной мере устранить описанные выше негативные эффекты нынешней системы фискального регулирования: неоправданные (для государства) инвестиции компаний в строительство излишних мощностей переработки, ориентированных на экспорт, искажения при оценке рентабельности и выборе технологий глубокой переработки, — поскольку стимулирует компании принимать инвестиционные решения, выгодные для страны в целом. Роста внутренних цен на бензин государство может избежать, если заранее объявит курс на постепенное повышение пошлин, что приведет к увеличению производства бензина в долгосрочной перспективе, поскольку сделает наиболее привлекательной модернизацию, нацеленную на удовлетворение потребностей внутренней рыночной ниши НПЗ — по бензиновому варианту. В краткосрочной перспективе основным рычагом для частичного снижения нагрузки на потребителя от роста цен на бензин может стать сокращение акцизов, составляющих сегодня в розничной цене 4—5 руб. на литр, — это произойдет без ущерба для бюджета, который будет пополняться за счет увеличивающейся экспортной пошлины на нефтепродукты. Поэтапный рост пошлин также позволит компаниям финансировать дорогостоящую

³ За исключением зимнего.

модернизацию, направленную на углубление переработки и повышение качества нефтепродуктов для соответствия требованиям Технического регламента.

При этом стоит учесть, что увеличение пошлин следует производить одновременно для всех нефтепродуктов. Недейственными для ограничения роста цен становятся выборочные меры, вроде недавнего введения 90-процентной экспортной пошлины на бензин и нефть. Такие меры не только не стимулируют переработчиков на инвестиции в повышение производства бензина, но и приводят к выгоде «затемнения» корзины нефтепродуктов, что является основной причиной наблюдающейся в отдельных регионах нехватки бензина.

Однако, повышая экспортные пошлины на нефтепродукты, не следует забывать о крайне высоком уровне налогообложения добычи, которое обуславливает отрицательную рентабельность значительной части добываемой в России нефти. Рост пошлин на нефтепродукты должен происходить поэтапно и сопровождаться снижением налогового бремени на добычу. В противном случае мы можем получить резкое сокращение рентабельности нефтяных компаний, у которых может не оказаться достаточных средств для инвестиций в модернизацию перерабатывающих мощностей.

Выводы для переработчиков

Учитывая нынешнюю ситуацию, российским переработчикам целесообразно сделать ряд выводов.

Во-первых, неоправданно высокая маржинальность нефтепереработки, получаемая компаниями исключительно за счет государственных субсидий, будет уже в ближайшее время сокращаться — вопрос только, как быстро и до какого уровня.

Во-вторых, инвестиционные решения необходимо выработать и принимать, тщательно оценивая их чувствительность к уровню экспортных пошлин и рискам дальнейшего сокращения государственных субсидий. В большинстве случаев инвестиционные решения, нацеленные на удовлетворение внутреннего спроса, будут восприниматься как гораздо менее рискованные — а это означает модернизацию мощностей в основном по бензиновому варианту, нацеленному на удовлетворение внутренней рыночной ниши НПЗ.

В-третьих, возможное сокращение общей рентабельности нефтеперерабатывающей отрасли существенно увеличивает значимость программ повышения эффективности деятельности — как операционной, так

и инвестиционной. Действительно, если при нынешней расточительной ситуации 15-долларовой маржи дополнительные 2—3 долл. на баррель, потенциально достигаемые благодаря программам операционных улучшений, хотя и дают существенный эффект, но не определяют судьбу предприятия, то в условиях «реального мира» — работы без субсидий — операционное превосходство может определить разницу между рентабельным предприятием и заводом, которому придется снижать загрузку или даже закрываться.

Субсидирование российской нефтепереработки за счет разницы в экспортных пошлинах на нефть и нефтепродукты разрушает экономическую стоимость для страны. Государству следует постепенно сокращать субсидии, поэтапно повышая пошлины на экспорт нефтепродуктов, а компаниям — готовиться к снижению рентабельности, отказываться от экспортно-ориентированной модернизации, инвестировать в развитие мощностей на основании потребностей внутреннего рынка и прилагать целенаправленные усилия на повышение эффективности операционной и инвестиционной деятельности. *В*