



НАВСТРЕЧУ 75-ЛЕТИЮ ВАВТ

## Что целесообразно экспортировать из России: нефть и/или нефтепродукты?

*В.А. Савин*

*Кандидат экономических наук, доцент  
(Институт экономики РАН)*

Вопрос, поставленный в заголовке данной статьи, вызывает широкие, оживленные дискуссии. Правда, чаще всего, в том числе и экономистами внешней торговли, вопрос формулируется более жестко: «Что целесообразно экспортировать из России: нефть или нефтепродукты?». Немало находится и таких людей, у которых в данном случае не возникает никакого вопроса: для них изначально ясно, что, конечно, надо вывозить только нефтепродукты. По их мнению, а точнее, по неизвестно откуда взявшейся слепой вере: вывозить более обработанный товар якобы всегда выгоднее, да и престижнее как-то...

Чтобы разобраться в данной ситуации, исходя из строгих критериев экономической эффективности, обратимся к материалам недавней газетной полемики.

Статья об этой полемике была опубликована несколько лет назад – в 2000 году в журнале «Внешнеэкономический бюллетень», № 10. Но дискуссии все идут и идут... Чтобы как-то повлиять на этот процесс, редакция решила вернуться к этой проблеме. Может быть, на этот раз ее прочтут, и кое-кто откажется от некоторых своих заблуждений и неточных представлений. В прежний текст статьи внесены отдельные уточнения.

\* \* \*

20 июня 2000 г. в газете «НГ – политэкономия», то есть в специальном экономическом приложении к «Независимой газете», была опубликована статья профессора А.А. Чеботаева под названием «Особенности национального топливно-энергетического баланса». В этой статье, в частности, говорилось следующее: «Увеличенные «северные» издержки неизбежны и при добыче нашей нефти... Уже при мировых ценах на нефть 9–11 долл. за баррель (159 литров) отечественная северная добыча становится почти нерентабельной. К этому следует добавить удаленность промыслов, большие затраты на транспортировку, достигающие 35% себестоимости, и высокую долю (до 70%) насосной добычи. В этих условиях конкурировать на мировом рынке нашей нефти с дешевой арабской не представляется возможным. **Выход здесь один – развивать отечественную, более углубленную нефтепереработку и экспортировать только нефтепродукты, а не сырую нефть, что в 4-5 раз эффективнее. В этом случае мы будем конкурентоспособны практически при любой динамике мировых цен на нефть** (выделено нами. – В.С.). При этом будут обеспечены и дополнительные рабочие места».



На эту статью в «Независимой газете» 26 августа 2000 г. была опубликована реплика под заголовком «Факты должны быть точными». Автор реплики Г.А. Гончарова – руководитель Департамента экономического регулирования Минэнерго России. Г.А. Гончарова отмечает, что у нее не вызывают возражений некоторые утверждения профессора А.А. Чеботаева, в частности, касающиеся влияния суровых климатических условий России на показатели энергоемкости. Но «А. Чеботаев допускает ряд ошибок и неточностей, которые позволяют считать статью полностью некорректной».

И далее Г.А. Гончарова пишет: **«Расчет эффективности поставок нефтепродуктов по сравнению с сырой нефтью, произведенный специалистами Министерства энергетики, не столь утешителен, как у автора статьи. Выручка от экспорта тонны сырой нефти в среднем для российских производителей на сегодняшний день на 25 долларов выше выручки от экспорта нефтепродуктов, произведенных из той же тонны нефти на российских НПЗ. Причина этого не только в небольшой глубине переработки нефти на наших НПЗ, но и в значительно более высоких транспортных затратах при вывозе нефтепродуктов (по железной дороге), чем сырой нефти (трубопроводный транспорт)»** (выделено нами. – В.С.).

Прокомментируем приведенные выше высказывания.

Дискуссия, возникшая между профессором А.А. Чеботаевым и руководителем Департамента Минэнерго Г.А. Гончаровой, нова и хорошо известна тем экономистам, которые занимаются размещением производительных сил, а конкретно: в топливно-энергетической отрасли.<sup>1</sup>

Позиция профессора А.А. Чеботаева в вопросе о целесообразности экспорта из России нефтепродуктов вместо нефти как главный способ преодоления низких цен на отечественную нефть на внешних рынках совершенно несостоятельна. В этом со всей очевидностью убеждают расчеты Минэнерго, о которых пишет Г.А. Гончарова. В результате

этих расчетов конкретно проявляется действие закономерности размещения нефтеперерабатывающих предприятий: местоположение этих предприятий тяготеет к рынку массового потребления произведенной ими продукции (номенклатура этой продукции достигает 150 и более наименований и доставка ее многочисленным потребителям, по существу мелкими отправками, требует больших затрат времени и средств, сопровождается большими потерями при перегрузках и при перевозке различными видами транспорта: железнодорожным, автомобильным, речным и др.).

С мнением Г.А. Гончаровой по существу перекликается позиция В.Ю. Алекперова – главы «ЛУКойла». (Последнее является, как известно, крупнейшим в нашей стране нефтедобывающим и нефтеперерабатывающим предприятием с большими объемами экспорта). Отвечая на вопрос корреспондента «Известий» С. Бабаевой о продаже русских нефтепродуктов в США, например моторного масла, В.Ю. Алекперов сказал: «Все съедают транспортные расходы. В Южной Америке тоже есть заводы, которые производят достаточно хорошее масло, а мы на транспортных расходах потеряем больше, чем заработаем». В.Ю. Алекперов сказал далее: «Мы строим нормально интегрированную компанию, которая будет работать там, где она будет зарабатывать прибыль. И платить налоги в российский бюджет. Я надеюсь, что если нам не будут мешать, то нефть Тимано-Печоры попадет на американский рынок, будет там переработана и продана через заправочные станции «ЛУКойла». Я об этом мечтаю, я этого хочу».<sup>2</sup>

Возвращаясь к позиции, занятой А.А. Чеботаевым, надо со всей определенностью сказать, что четырех- и пятикратное увеличение эффективности экспорта нефтепродуктов по сравнению с экспортом сырой нефти вообще относится к области мифов.<sup>3</sup> Уважаемый профессор, видимо, не принимает во внимание то обстоятельство, что уровень и динамика мировых цен на нефтепродукты теснейшим образом связана с ценами на нефть. При этом номинальные заводские цены на нефтепродукты выше цен на нефть всего лишь на небольшую величину, а на некоторые нефтепродукты, например мазут,



даже и ниже. Если же сопоставлять реальные цены на нефть и нефтепродукты у потребителя, то есть с учетом транспортных расходов и расходов на страхование, то преимущество нефтепродуктов нередко обращается в минус.

Мнение Г.А. Гончаровой весьма убедительно и представляется почти неопровержимым при некоторых ограничениях. Одно из этих ограничений состоит в том, что в данном случае речь идет в целом и в принципе о средней сравнительной эффективности экспорта из России нефти и нефтепродуктов. Однако на фоне правильных общих утверждений Г.А. Гончаровой необходимо сделать некоторые исключения:

⇒ так, вполне эффективным может быть экспорт, например отдельных видов массовых нефтепродуктов, если отечественный нефтеперерабатывающий завод расположен на берегу моря и есть возможность транспортировки этих продуктов в танкерах крупному зарубежному потребителю;

⇒ в ряде случаев высокая эффективность экспорта какого-либо массового нефтепродукта может быть обеспечена благодаря продуктопроводу в сопредельную страну, например, в Финляндию;

⇒ в отдельных ситуациях должный эффект может быть получен при экспорте остродефицитных, весьма дорогих и некрупных по объему нефтепродуктов, например масел с исключительно редкими потребительскими свойствами; при этом предполагаются перевозки на небольшие расстояния;

⇒ сравнительно эффективная экспортная поставка широкой номенклатуры нефтепродуктов может иметь место тогда, когда в стране-импортере нет собственной промышленности по переработке нефти и страна-импортер готова возместить экспортеру повышенные перевозочные расходы;

⇒ экспорт нефтепродуктов может быть экономически оправдан в случае, если имеются в достатке экспортные ресурсы этих продуктов, а пропускные возможности существующего нефтепровода исчерпаны, и требуется время и большие капиталовложения для строительства новой линии;

⇒ в ряде случаев страна-экспортер может пойти на вывоз нефтепродуктов ради получения остро необходимой валюты, заве-

домо зная, что сделка будет не очень эффективной. В данном случае обычно руководствуются сравнением не абсолютных, а относительных издержек производства.

Можно предположить также, что на практике экспорт некоторых нефтепродуктов из России осуществляется без всякого учета эффективности, а по указанию соответствующих инстанций, руководствующихся установкой, что всегда выгоднее вывозить готовый продукт, а не сырье. Не исключены и ситуации, когда экспорт нефтепродуктов осуществляется не по экономическим, а по политическим соображениям.

Таким образом, и точка зрения Г.А. Гончаровой нуждается в некотором уточнении. Конечно, в данной статье мы не касались многих других конкретных вопросов, например качества нашей нефти, глубины и качества переработки нефтяного сырья. Большую и перспективную проблему представляют экспортные возможности отечественной нефтехимии и фармацевтики. В заключение можно констатировать, что основу российского, как и мирового экспортного рынка в обозримом будущем, по всей вероятности, будет составлять нефть (конечно, предварительно должным образом обогащенная), а не нефтепродукты. Это диктуется прежде всего соображениями эффективности экспорта и экономии отечественных ресурсов, в том числе и прежде всего невозможности. А подобные соображения играют определяющую роль в условиях рыночной системы. В соответствии с концепциями эффективности на экспорт из России будет поступать и некоторая, хотя и меньшая, часть нефтепродуктов.

В пользу такого соотношения нефти и нефтепродуктов в российском вывозе в среднесрочной перспективе говорит и следующее обстоятельство, на которое указали известные специалисты в области энергетики А.С. Некрасов и Ю.В. Синяк. В их статье «Экспортная политика России на мировых энергетических рынках», в частности, говорится: «Можно ожидать, что в ближайшие 5–10 лет... сократится доля нефтепродуктов (в экспорте из России. – В.С.). Это будет связано с тем, что, во-первых, возрастет внутренний спрос на нефтепродукты (прежде всего на дизельное топливо) при подъеме отечественной экономики; во-вторых, намечаемое развитие углубляющих процессов на нефтеперерабатывающих заводах... приве-



дет к уменьшению выхода мазута и сокращению его экспорта»<sup>4</sup>.

Итак, товарная структура экспорта нефтяных товаров (нефти и нефтепродуктов) определяется не абстрактными рассуждениями о надуманных преимуществах экспорта обработанной продукции, а строгим соблюдением закономерностей размещения производства: сырая нефть тяготеет к месту ее доставки относительно эффективными средствами транспорта (нефтепроводами) крупным промышленным потребителям (напр. НПЗ); место же размещения нефтепереработки определяется близостью рынка массового потребления продукции с целью минимизации транспортных расходов. Экономика сурово наказывает за несоблюдение закономерностей.

### **Примечания:**

<sup>1</sup> Рассматриваемая проблема ранее затрагивалась в журнале «Внешнеэкономический бюллетень»: см., например, №4, 1999, с. 20; №3, 1997, с. 83–97.

<sup>2</sup> К сентябрю 2000 г. в США работали семь заправочных станций «ЛУКойла». Об интервью В.Ю. Алекперова см. газету «Известия» от 1 сентября 2000 г.

<sup>3</sup> Надо заметить, что к тому же нефтепереработка по сравнению со всеми другими отраслями промышленности России сегодня отличается наибольшей степенью износа производственного оборудования.

<sup>4</sup> См.: «Проблемы прогнозирования», №1, 2000, с. 65.



***И.В. Долгова, Ю.П. Зуев, А.А. Мальшев***

***Введение в психологию внешней торговли***

– ***М.: ВАВТ, 2005. – 487 с.***

Эта книга, написанная преподавателями ВАВТ И.В. Долговой, Ю.П. Зуевым и А.А. Мальшевым, посвящена проблемам психологии бизнеса во внешней торговле. В этом состоит уникальность книги. Это в сущности, как справедливо отмечается авторами, “путеводитель по сложному и многоводному руслу реки” свободного предпринимательства в условиях острой конкуренции на рынках международного бизнеса.

Необычность книги состоит также в том, что она повествует о серьезных вещах в доступной и увлекательной форме. Каждый раздел начинается с эпиграфа. Книга открывается так: “На въезде в Бангалор (индийская “Силиконовая долина”) возвышается огромный рекламный щит. В центре плаката ... **шляпа (!?)** Под ней подпись: **“Самая неосвоенная территория в мире находится под ТВОЕЙ ШЛЯПОЙ!”**

Достаньте книгу и прочитайте. Узнаете много нового и совершенно необходимого для современного внешнеторговца.

Книга состоит из трех частей, которые в свою очередь делятся на главы. После каждой главы (а их в книге четырнадцать) имеются краткие выводы и, что очень необычно, “Вопросы для размышления и самоконтроля” (!). После каждой части приводится список использованной и рекомендуемой литературы. Весьма интересны приложения (их одиннадцать).

***Если не удалось приобрести книгу в личное пользование, с нею можно ознакомиться в библиотеке ВАВТ.***