

Е. ГУРВИЧ,

*кандидат физико-математических наук,
руководитель Экономической экспертной группы*

НЕФТЕГАЗОВАЯ РЕНТА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

В работе представлены детальные оценки нефтегазовой ренты за 1999–2009 гг.. Впервые оцениваются размер, источники и использование «скрытой природной ренты» - той ее части, которая не включается в цену продукции, а идет на субсидирование производителей либо потребителей и другие цели. Показано, что эта часть ренты составляла в рассматриваемый период от 8 до 17% ВВП.

Наибольшие потери нефтегазовой ренты связаны, во-первых, с субсидированием внутренних потребителей природного газа и, во-вторых, со снижением добавленной стоимости в процессе переработки нефти. Показано, что условием консервации технологической отсталости нефтепереработки была проводимая государством политика «мягких бюджетных ограничений» (по сути - компенсации отрасли слабых результатов ее деятельности с помощью налоговых стимулов). На примере нефтепереработки и газовой отрасли делается вывод о том, что мягкие бюджетные ограничения (особенно в сочетании с монопольным положением на рынке) представляют собой одно из главных препятствий на пути модернизации российской экономики.

Об оценке величины природной ренты

В экономической литературе широко обсуждают особенности стран, богатых невозпроизводимыми природными ресурсами¹. К этой категории относится несколько десятков стран (включая Россию), добывающих углеводородное сырье, а также страны, богатые цветными металлами (Чили), алмазами (Ботсвана) и т. д. Для стран данной группы разработаны рекомендации по долгосрочной стабилизации потребления (правило Хартвика²)

¹ См. например: Resource Abundance and Economic Development / R. M. Auty (ed.). Oxford University Press, 2001; Ploeg F. van der. Challenges and Opportunities for Resource Rich Economies // OxCerre Research Paper No 2008-05. 2008; Gylfason T. Development and Growth in Mineral-Rich Countries // CEPR Discussion Paper 7031. 2008.

² Hartwick J. Intergenerational Equity and the Investing of Rents from Exhaustible Resources // American Economic Review 1977. Vol. 67. P. 972–974.

и бюджетных расходов (в частности, принцип постоянного дохода³) в условиях предстоящего исчерпания природных запасов. Такие рекомендации обычно касаются правил управления доходами, поступающими из сырьевого сектора. Например, в соответствии с известным принципом постоянного дохода рекомендуется тратить фиксированную величину нефтегазовых доходов бюджета, количественно равную доходу от инвестирования суммы, в которую оценивается природное богатство страны.

На самом деле доходы, поступающие из сырьевого сектора, делятся на две принципиально разные категории: а) обычные доходы от деятельности, связанной с добычей полезных ископаемых; б) природную ренту (которую можно определить как дополнительный доход, полученный от использования ограниченных природных ресурсов). Главная особенность сырьевых доходов – их ограниченность (в силу ограниченности природных запасов) – относится лишь к природной ренте, остальные доходы связаны с традиционными факторами производства, которые могут перемещаться в другие отрасли.

В теоретических работах расхождениями между общими сырьевыми доходами и природной рентой часто пренебрегают, ссылаясь на их незначительность. При практической реализации общих принципов управления сырьевыми доходами эти различия, как правило, учитываются *ad hoc*: так, в состав нефтегазовых доходов бюджета, управляемых в особом режиме, в России включают лишь действительно связанные с изъятием природной ренты. Однако общие оценки величины природной ренты строятся сравнительно редко. В качестве исключения можно назвать исследование Всемирного банка⁴.

Одну из наиболее полных оценок размеров нефтегазовой ренты в России дали К. Гэдди и Б. Икес⁵. Рассматривая период с 1970 по 2005 г., они пришли к выводу, что размеры ренты достигли пика (свыше 40% ВВП) в 1981 г. По

³ См., например: *Engel E., Valdes R. Optimal Fiscal Strategy for Oil Exporting Countries // IMF Working Paper WP/00/118. 2000.*

⁴ *Where is the Wealth of Nations? / World Bank, 2006.*

⁵ *Gaddy C., Ickes B. Resource Rents and the Russian Economy // Eurasian Geography and Economics. 2005. Vol. 46, No 8.*

состоянию на 2005 г. размеры нефтегазовой ренты оценивались примерно в 190 млрд долл. (25% ВВП). Б. Кузык, А. Агеев, В. Волконский и др.⁶ оценили величину углеводородной ренты существенно ниже: для 2000 и 2001 гг. на 40–45% меньше, чем соответствующие данные Гэдди и Икеса. Столь большие различия связаны с тем, что в последней работе стоимость продукции определяется не по фактическим ценам реализации, а по мировым ценам.

Настоящая статья написана в продолжение ранее опубликованной работы Е. Гурвича, Е. Вакуленко и П. Кривенко⁷, представляя актуализированные и детализированные оценки нефтегазовой ренты за 1999–2009 гг. К этому добавляется построение оценок «скрытой природной ренты». Это понятие относится к части ренты, которая в результате тех или иных мер правительства не включается в цену реализации углеводородов и не увеличивает доходы ни государства (которому по закону принадлежат находящиеся в недрах полезные ископаемые), ни компаний, ведущих добычу. В сумме эти две части природной ренты дают результат, сопоставимый с расчетами Гэдди и Икеса. Мы приводим детальные расчеты величины ренты в разных потоках поставок углеводородов, а также структуру формирования и использования скрытой ренты. Полученные результаты позволяют обсудить эффективность налоговой и ценовой политики в нефтегазовом секторе.

Природная рента, включенная в стоимость углеводородов

Рассмотрим сначала первую часть природной ренты, которая включена в стоимость углеводородов и таким образом поступает поставщику. Наш анализ состоит из следующих шагов.

1. Оценивается полная добавленная стоимость нефтегазового сектора. При этом учитывается, что ее часть перемещается в посреднический сектор с помощью механизма трансфертных цен. Поскольку добыча и переработка

⁶ Кузык Б. Н., Агеев А. И., Волконский В. А. и др. Природная рента в экономике России. М.: ИНЭС, 2004.

⁷ Гурвич Е., Вакуленко Е., Кривенко П. Циклические свойства бюджетной политики в нефтедобывающих странах // Вопросы экономики. 2009. № 2.

нефти, как и добыча и транспортировка газа, интегрированы между собой, и поставки между этими субсекторами фактически происходят по трансфертным ценам, мы рассматриваем в целом нефтегазовый комплекс (НГК), включающий переработку и трубопроводный транспорт⁸.

2. Определяются производственные затраты (без учета материальных затрат, амортизации и ресурсных платежей) НГК и его «нормальная» валовая прибыль.

3. Разность между полной прибылью (добавленная стоимость за вычетом затрат) и «нормальной» дает оценку природной ренты, реализованной в ценах углеводородов.

На этом этапе мы используем фактические цены и производственные затраты. Полученная таким путем расчетная рента – строго говоря, эндогенный показатель: рост цен на углеводороды не только увеличивает стоимость продукции НГК, но и ведет к повышению издержек (в частности зарплаты), а также росту ВВП. Однако эта оговорка не влияет на общие выводы.

Отдельные потоки поставок, отличающиеся по направлениям (дальнее, ближнее зарубежье или внутренний рынок) и виду продукции (нефть, нефтепродукты, природный газ), имеют разную конечную цену, объем и налогообложение. В таблицах 1–5 приведены оценки структуры стоимости углеводородного сырья для важнейших потоков, на которые приходится более 90% объема продукции сектора.

Обращает на себя внимание большая дифференциация (в один и тот же год) природной ренты в расчете на единицу продукции, поставляемой на разные рынки (см. рис. 1 и 2). Особенно сильно различается рента в цене газа, поставляемого в дальнее зарубежье и на внутренний рынок: в среднем за рассматриваемый период в девять раз! Тонна сырой нефти, поставляемой в дальнее зарубежье, содержит в 1,5–2 раза больше природной ренты, чем тонна поставляемых на этот же рынок нефтепродуктов. Эти различия отражают как ценовую и налоговую политику правительства, предполагающую субсидии для

⁸ Подробнее метод оценки размеров НГК рассмотрен в: *Гурвич Е.* Макроэкономическая оценка роли российского нефтегазового комплекса // Вопросы экономики. 2004. № 10.

производителей и потребителей углеводородного сырья, так и эффективность различных частей нефтегазового комплекса.

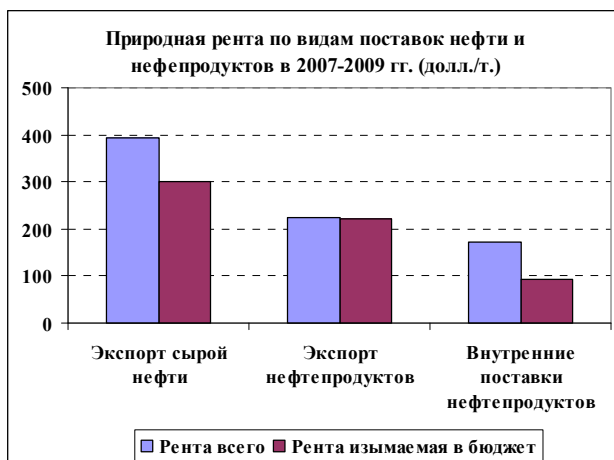


Рис. 1

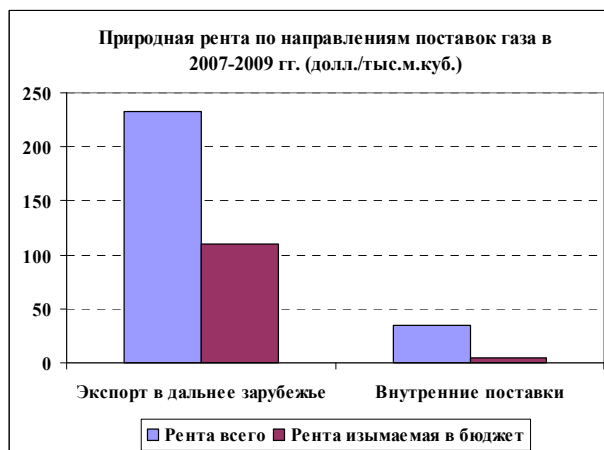


Рис. 2

В поставках сырой нефти и газа в дальнее зарубежье (на которые в сумме приходится более 60% всей углеводородной ренты) доля ренты в цене, несмотря на масштабные изменения мировых цен, на протяжении всего периода оставалась достаточно стабильной: она колебалась около среднего уровня 69% для нефти и 74% для газа. Такая ситуация отражает увеличение удельных затрат на добычу и транспортировку углеводородов, сопровождающее рост их цен. Чем больше правительство влияет на цены того или иного потока поставок, тем сильнее колеблется доля ренты в стоимости продукции. В качестве примера можно привести внутренний рынок газа, где рента в разные годы составляла от 29 до 64% цены.

Еще один важный вывод: лишь в единичных случаях изъятие ренты государством в каком-то из потоков превышало ее объем. Такая ситуация наблюдалась в 2001–2002 гг. для внутренних поставок газа и в 2009 г. для экспорта нефтепродуктов. В остальных случаях выручка от реализации с лихвой покрывала производственные издержки и «нормальную» (экономическую) прибыль. Иными словами, *рентабельность всех составляющих нефтегазового сектора имеет доходность выше «нормального» для нашей экономики уровня, и ни один поток не требует перекрестного субсидирования за счет других.*

Что означает данный вывод применительно к внутреннему рынку газа? Цены на нем существенно ниже экспортных. Однако это частично компенсируется более низким налогообложением внутренних поставок. Кроме того, рента, которую государство оставляет газовому сектору при экспорте в дальнее зарубежье, столь велика, что, несмотря на значительное сокращение доходов, внутренние поставки остаются выгодными. Подтверждением служит наращивание добычи газа независимыми производителями, которые могут поставлять его только на внутренний рынок.

Умножая полученные показатели на объемы поставок по каждому направлению, мы получим общие объемы добавленной стоимости и природной ренты в стоимости углеводородов. Отметим, что эти показатели зависят от сочетания нескольких параметров: а) мировых и внутренних цен на углеводороды; б) динамики производства и экспорта нефти и газа; в) изменения материальных и прочих затрат на единицу продукции; г) динамики реального обменного курса (укрепление рубля означает рост затрат в долларовом выражении).

Как следует из данных таблицы 6, суммарная величина добавленной стоимости и ренты в долларовом выражении увеличилась к 2008 г. примерно в 10 раз по сравнению с 1999 г. В период кризиса вслед за падением мировых цен эти показатели резко снизились. Отметим большую краткосрочную волатильность как размеров добавленной стоимости в нефтегазовом секторе,

так и особенно природной ренты. Добавленная стоимость (в долларах) снизилась в 2009 г. на 41%, а рента (из-за неэластичности затрат) упала еще сильнее – почти вдвое. Происходящие параллельно изменения величины ВВП в долларах приводят к сглаживанию изменения размеров нефтегазовой ренты в процентах к ВВП. За исключением периодов существенного повышения цен в 2000 г. и их резкого падения в 2009 г. суммарная величина природной ренты находилась в относительно узком диапазоне: 12–16% ВВП. Хотя цены на нефть в 2008 г. втрое (с учетом инфляции) превышали цены в 2000 г., величина природной ренты в НГК в процентах к ВВП за этот период даже снизилась. Отметим, что отношение нефтегазовой ренты к добавленной стоимости сектора колебалось в диапазоне от 63 до 75%, в среднем составляя 2/3.

Данные таблицы 7 демонстрируют существенные сдвиги в отраслевой структуре углеводородной ренты. Если в 1999 г. на газовый сектор приходилась почти половина ее общей величины, то в 2005–2008 гг. его доля в среднем составляла лишь 1/4. В кризисный период газовая отрасль частично восстановила свои позиции благодаря повышению внутренних цен на газ и цен его экспорта в ближнее зарубежье. Уменьшилась роль внутренних поставок: в 1999–2004 гг. они обеспечивали от 20 до 25% ренты, а в 2005–2009 гг. – 17–20% (см. табл. 8–9).

Отметим также устойчивые тенденции в перераспределении природной ренты между государством и производителями. Как известно, в первой половине 2000-х годов система налогообложения нефтегазового сектора активно реформировалась. В настоящее время природная рента в этом секторе изымается за счет двух специальных налоговых инструментов: НДС и экспортных пошлин. Благодаря введению прогрессивной шкалы экспортных пошлин на нефть и нефтепродукты (с максимальной ставкой 65%) и привязке ставки НДС на нефть к мировым ценам на нее, уровень изъятия природной ренты в нефтяном секторе последовательно рос, достигнув 81% в среднем в 2006–2009 гг. В газовом секторе ставка экспортных пошлин составляет лишь 30%, а ставка НДС фиксирована в рублях и не менялась с 2005 по 2010 г. В

результате доля природной ренты, изымаемая в бюджет в газовом секторе, на протяжении 2001–2009 гг. оставалась устойчиво низкой, колеблясь (в зависимости от изменения внутренних и внешних цен) около среднего уровня 38%. Для столь радикального различия в налогообложении двух углеводородных секторов серьезных экономических причин нет.

Суммарные рентные доходы бюджета в результате увеличения доли изымаемой в нефтедобыче ренты и повышения цен на углеводороды к 2008 г. выросли в долларовом выражении в 40 раз. Отношение рентных доходов бюджета к ВВП выросло с 2,3% в 1999 г. до примерно 11% в 2008 г., а удельный вес в суммарных доходах бюджетной системы увеличился с 7% в 1999 г. до 26% в среднем за 2005–2009 гг. В структуре доходов федерального бюджета роль рентных доходов еще больше: в среднем за 2005–2009 гг. они составляли 44% поступлений.

Таблица 1

Структура стоимости нефти, поставляемой в дальнее зарубежье (долл./т)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Цена реализации	111	184	157	162	182	232	344	430	485	696	420
Материальные затраты	17	25	28	26	29	35	24	40	54	63	63
Нематериальные затраты (без амортизации)	11	14	13	13	15	17	17	15	15	17	16
«Нормальная» прибыль	12	15	17	20	24	29	35	44	57	75	64
Природная рента	71	130	98	104	115	151	268	331	359	542	278
Изъятие ренты в бюджет	6	23	29	35	48	82	182	258	260	426	214
<i>Справочно:</i>											
Доля природной ренты (в %):	64	71	63	64	63	65	78	77	74	78	66
– в стоимости продукции											
– в добавленной стоимости	76	82	76	76	75	77	84	85	83	86	78
– изымаемая в бюджет	9	17	29	34	42	55	68	78	72	79	77
Объем поставок (млн т)	116	128	138	156	187	218	216	211	221	205	211

Таблица 2

Структура стоимости нефтепродуктов, поставляемых в дальнее зарубежье (долл./т)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Цена реализации	94	172	145	148	181	234	348	430	465	674	389

Материальные затраты	27	38	48	47	56	71	103	120	156	198	153
Нематериальные затраты (без амортизации)	14	18	18	17	20	25	45	39	42	45	42
«Нормальная» прибыль	17	19	21	23	28	35	42	51	66	85	72
Природная рента	36	97	58	61	76	102	158	220	200	346	123
Изъятие ренты в бюджет	8	19	36	43	46	60	132	192	201	308	157
<i>Справочно:</i>											
Доля природной ренты (в %):	39	56	40	41	42	44	45	51	43	51	32
– в стоимости продукции											
– в добавленной стоимости	54	73	60	60	61	63	65	71	65	73	52
– изымаемая в бюджет	22	19	63	70	60	58	83	87	100	89	128
Объем поставок (млн т)	54	59	61	73	74	78	94	98	106	108	115

Таблица 3

Структура стоимости нефтепродуктов, поставляемых на внутренний рынок* (долл./т)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Цена реализации	70	123	137	121	155	209	277	335	373	511	331
Материальные затраты	20	29	35	31	34	44	70	79	106	138	106
Нематериальные затраты (без амортизации)	14	18	18	17	20	25	45	39	42	45	42
«Нормальная» прибыль	17	19	21	23	28	35	42	51	66	85	72
Природная рента	20	58	63	50	72	105	120	167	159	243	112

Изъятие ренты в бюджет	3	5	7	20	23	32	60	80	86	130	60
<i>Справочно:</i>											
Доля природной ренты (в %):	29	47	46	41	47	50	43	50	43	48	34
– в стоимости продукции											
– в добавленной стоимости	40	61	62	55	60	64	58	65	60	65	50
– изымаемая в бюджет	13	8	11	40	31	31	50	48	54	53	54
Объем поставок (млн т)	109	114	113	112	113	112	112	116	117	119	114

* Цены производителя без НДС и акцизов.

Таблица 4

Структура стоимости природного газа, поставляемого в дальнее зарубежье (долл./тыс. куб. м)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Цена реализации	56	98	120	103	125	131	181	244	266	409	286
Материальные затраты	2	3	4	5	5	7	8	12	17	17	11
Нематериальные затраты (без амортизации)	9	11	19	20	25	28	39	44	52	68	62
«Нормальная» прибыль	2	2	3	3	3	4	6	7	11	14	13
Природная рента	43	81	94	75	91	92	129	180	187	310	200
Изъятие ренты в бюджет	7	11	17	13	15	49	59	83	82	130	117
<i>Справочно:</i>											
Доля природной ренты (в %):	78	83	79	73	73	70	71	74	70	76	70

– в стоимости продукции											
– в добавленной стоимости	80	86	81	76	76	74	74	78	75	79	73
– изымаемая в бюджет	16	13	18	18	16	53	46	46	44	42	59
Объем поставок (млн т)	131	134	132	134	143	145	160	162	154	158	121

Таблица 5

Структура стоимости природного газа, поставляемого на внутренний рынок (долл./тыс. куб. м)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Цена реализации	13	13	16	20	28	36	43	51	63	82	71
Материальные затраты	2	3	4	5	5	7	8	12	17	17	11
Нематериальные затраты (без амортизации)	1	2	4	4	4	5	11	8	12	7	12
«Нормальная» прибыль	2	2	3	3	3	4	6	7	11	14	13
Природная рента	8	7	5	8	15	19	18	22	24	45	35
Изъятие ренты в бюджет	4	6	8	8	9	5	4	5	5	5	4
<i>Справочно:</i>											
Доля природной ренты (в %):											
– в стоимости продукции	64	49	29	42	53	54	42	44	38	54	49
– в добавленной стоимости	73	61	39	54	66	67	51	58	52	68	57

– изымаемая в бюджет	53	85	175	99	63	27	25	23	22	12	12
Объем поставок (млн т)	387	390	400	410	430	432	431	453	459	469	415

Таблица 6

Расчетные размеры нефтегазового сектора и природной ренты в стоимости углеводородов (млрд долл.)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Добавленная стоимость</i>											
Нефтяная отрасль	23	44	40	45	61	89	135	163	183	254	145
Газовая отрасль	16	21	22	22	29	34	46	60	64	98	66
НГК всего	39	64	63	67	90	123	181	223	247	352	211
<i>Природная рента в стоимости продукции</i>											
Нефтяная отрасль	13	30	26	28	38	57	93	119	130	193	92
Газовая отрасль	12	16	15	14	20	22	28	41	41	71	42
НГК всего	25	46	41	42	58	80	121	160	170	264	134

Таблица 7

Расчетные размеры нефтегазового сектора и природной ренты в цене нефти и газа (% ВВП)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Добавленная стоимость</i>											
Нефтяная отрасль	11,8	16,8	13,2	13,1	14,1	15,0	17,6	16,5	14,1	15,2	11,7
Газовая отрасль	8,0	8,0	7,3	6,4	6,8	5,7	6,0	6,0	4,9	5,9	5,3
НГК всего	19,8	24,7	20,5	19,5	20,9	20,7	23,6	22,6	19,0	21,1	17,1

<i>Природная рента в стоимости продукции</i>											
Нефтяная отрасль	6,7	11,7	8,5	8,2	8,8	9,7	12,2	12,1	10,0	11,6	7,5
Газовая отрасль	6,1	6,2	4,9	4,1	4,6	3,8	3,7	4,1	3,1	4,3	3,4
НГК всего	12,8	17,8	13,3	12,3	13,4	13,5	15,8	16,2	13,1	15,8	10,8
<i>Природная рента, изымаемая в бюджет</i>											
Нефтяная отрасль	0,8	1,9	2,6	3,5	3,9	5,1	8,6	9,5	7,7	9,4	6,5
Газовая отрасль	1,5	1,5	1,9	1,6	1,5	1,6	1,5	1,6	1,2	1,4	1,3
НГК всего	2,3	3,5	4,4	5,2	5,5	6,7	10,2	11,1	8,9	10,8	7,8
<i>Доля природной ренты, изымаемой в бюджет</i>											
Нефтяная отрасль	12,2	16,6	30,2	43,5	45,0	52,3	71,1	79,0	77,2	81,0	86,6
Газовая отрасль	24,3	24,9	38,8	40,1	32,9	43,1	41,1	39,2	37,7	32,9	38,4
НГК всего	18,0	19,5	33,4	42,4	40,9	49,7	64,1	68,9	67,7	68,0	71,6

Таблица 8

Величина природной ренты по видам продукции и направлениям поставок (% ВВП)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Сырая нефть в дальнее зарубежье	4,2	6,4	4,4	4,7	5,0	5,5	7,5	7,1	6,1	6,6	4,8
Сырая нефть в ближнее зарубежье	0,3	0,3	0,5	0,5	0,6	0,8	0,9	0,8	0,7	0,8	0,5
Нефтепродукты в дальнее зарубежье	1,0	2,2	1,2	1,3	1,3	1,4	1,9	2,2	1,6	2,2	1,1
Нефтепродукты в ближнее зарубежье	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1
Нефтепродукты на внутренний рынок	1,1	2,5	2,3	1,6	1,9	2,0	1,8	2,0	1,4	1,7	1,0
Природный газ в дальнее зарубежье	2,9	4,2	4,1	2,9	3,0	2,3	2,7	2,9	2,2	2,9	2,0
Природный газ в ближнее зарубежье	1,6	1,0	0,2	0,2	0,1	0,1	0	0,2	0,1	0,1	0,3
Природный газ на внутренний рынок	1,6	1,0	0,6	1,0	1,5	1,4	1,0	1,0	0,9	1,3	1,2

Таблица 9

Величина природной ренты по направлениям поставок (% ВВП)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Экспорт</i>											
Нефтяной сектор	5,6	9,1	6,2	6,6	6,9	7,7	10,4	10,1	8,6	9,9	6,5
Газовый сектор	4,5	5,2	4,3	3,1	3,2	2,4	2,7	3,1	2,3	3,0	2,2
НГК всего	10,1	14,3	10,5	9,7	10,1	10,1	13,1	13,3	10,8	12,9	8,8
<i>Внутренние поставки</i>											
Нефтяной сектор	1,1	2,5	2,3	1,6	1,9	2,0	1,8	2,0	1,4	1,7	1,0
Газовый сектор	1,6	1,0	0,6	1,0	1,5	1,4	1,0	1,0	0,9	1,3	1,2
НГК всего	2,7	3,5	2,9	2,6	3,3	3,4	2,8	3,0	2,3	3,0	2,2

Скрытая, или нереализованная природная рента

В отличие от ренты, рассмотренной выше, скрытая рента не входит в стоимость продукции и непосредственно не наблюдается. Она возникает вследствие практики субсидирования производства и потребления энергии. Такая практика широко распространена в мире, однако ее критикуют экономисты как исходя из общих соображений (любое отклонение от рыночных цен снижает эффективность экономики), так и на основе анализа конкретных результатов субсидирования в отдельных странах⁹.

В последнее время тема энергетических субсидий вышла на политический уровень. На саммите «Группы двадцати» в 2009 г. в Питтсбурге (США) лидеры стран приняли решение ликвидировать в среднесрочной перспективе неэффективные энергетические субсидии, создающие условия для нерационального потребления энергии. Многие страны «большой двадцатки» уже разработали стратегию и график постепенного отказа от субсидирования. При этом субсидии понимают максимально широко: как любые меры и механизмы, стимулирующие (за счет изменения цен, снижения налогов, предоставления специальных трансфертов и т. д.) производство или потребление энергии.

По оценкам Международного энергетического агентства (МЭА)¹⁰, суммарный мировой объем субсидий для потребителей ископаемых топливных ресурсов в 2008 г. оценивался в 557 млрд долл. Их отмена к 2020 г. могла бы сократить мировой спрос на энергию на 5,8% и уменьшить связанные со сжиганием топлива выбросы двуокиси углерода на 6,9%. Приведенная цифра не учитывает субсидий производителям, суммарная величина которых, по оценкам, составляет не менее 100 млрд долл. Согласно расчетам МЭА, Россия

⁹ Analysis of the Scope of Energy Subsidies and Suggestions for the G-20 Initiative // IEA, OPEC, OECD, World Bank Joint Report prepared for submission to the G-20 Summit Meeting Toronto (Canada), 2010; *Coady D., Gillingham R., Ossowski R. et al.* // Petroleum Product Subsidies: Costly, Inequitable, and Rising // IMF Staff Position Note SPN/10/05. 2010.

¹⁰ Global Fossil Fuel Subsidies and the Impacts of Their Removal / International Energy Agency, 2009.

занимает второе место в мире по объему субсидий для потребителей (после Ирана): на долю нашей страны приходится почти 10% их общей суммы¹¹.

Наиболее распространенная в мире форма предоставления субсидий связана с поддержанием заниженных внутренних цен на энергию. В качестве примера рассмотрим ситуацию на внутреннем российском рынке природного газа. Если регулируемые государством цены устанавливаются на уровне ниже равновесного, который сформировался бы в условиях рыночной среды (при свободной конкуренции, отсутствии торговых барьеров и налоговых преференций), это равносильно предоставлению отечественным потребителям субсидии. Ее величина равна разрыву между фактической стоимостью приобретаемого углеводородного сырья и его стоимостью в равновесных ценах. Обратной стороной установления заниженных цен выступает уменьшение стоимости продукции нефтегазового сектора, то есть сокращение величины природной ренты по сравнению с возможной.

В работах, посвященных проблемам субсидирования, речь идет в основном о субсидиях для потребителей энергии из всех источников. Мы же подходим к проблеме с другой стороны, изучая нереализованную ренту, на какие бы цели она ни использовалась. Анализ скрытой ренты практически выпал из поля зрения экономистов, хотя, как показано ниже, ее размеры в российской экономике в разные периоды составляли от 8 до 17% ВВП. Одно это доказывает необходимость глубокого исследования и обсуждения нынешней ситуации и альтернативных способов использования потенциальной нефтегазовой ренты.

Рассмотрим основные механизмы «недобора» ренты. Первый: поставки газа в другие страны по заниженным ценам по решению правительства. В среднем за 1999–2009 гг. цены на российский газ для ближнего зарубежья составили лишь 45% от цен для дальнего зарубежья (см. рис. 3). Субсидии на единицу продукции здесь рассчитываются как разность цен поставок в ближнее

¹¹ См. также: Гурвич Е., Голуб А., Мухин А. и др. // Экологические последствия субсидирования энергетического сектора России // Вопросы экономики. 1998. № 6.

зарубежье по сравнению с дальним за вычетом разницы в транспортных издержках.

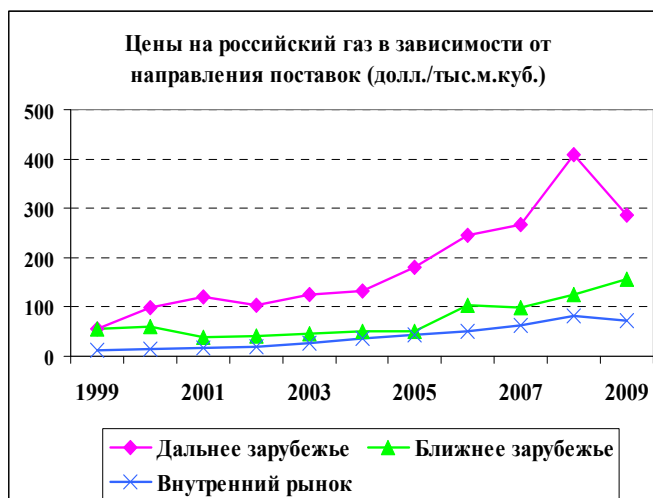


Рис. 3

Второй: установление государством низких регулируемых внутренних цен на газ. Потери ренты выявляются при сопоставлении внутренней цены с равновесной (при свободном, рыночном формировании цен). Последняя, согласно общепринятому методу, определяется как цена экспорта за вычетом дополнительных затрат на транспортировку газа до границы¹². По нашим расчетам, в среднем за рассматриваемый период фактические цены внутреннего рынка (с учетом как производственных потребителей, так и населения) составляли лишь 1/4 равновесных. Для населения разрыв еще сильнее: цены приобретения в среднем были в семь раз ниже равновесных цен.

Третий механизм потери ренты запускается использованием экспортных пошлин. Их введение, по сути, представляет собой выборочное налогообложение поставок на внешний рынок, то есть освобождение внутренних поставок от части налогов. Изъятие ренты при экспорте нефти и газа (проводимое с помощью НДС и экспортных пошлин), как показано выше, нельзя считать избыточным. Следовательно, правительство могло бы претендовать на получение такой же ренты от углеводородов, реализуемых на внутреннем рынке. Это можно осуществить, например, отменив экспортные

¹² Koplou D. Measuring Energy Subsidies Using the Price-Gap Approach / International Institute for Sustainable Development, 2009.

пошлины и одновременно повысив НДС (до нынешней суммарной величины НДС и экспортных пошлин). Отметим, что при поставках сырой нефти в дальнее зарубежье экспортные пошлины примерно в 2,5 раза выше, чем уплачиваемый НДС. Применение экспортных пошлин обеспечивает льготный налоговый режим для внутренних поставок (уменьшая здесь рентные платежи в 3,5 раза), то есть предоставляет производителям субсидии на них.

В конкурентной среде и при отсутствии торговых барьеров использование экспортных пошлин приводило бы к снижению внутренних цен для потребителей на всю величину облегчения налоговой нагрузки. Действительно, при равных ценах реализации нефтепродуктов на экспорт и на внутренний рынок экспортные пошлины сделали бы первые невыгодными, увеличив тем самым предложение для внутренних потребителей. В результате рыночные силы должны сформировать внутри страны цены, обеспечивающие одинаковую доходность поставок.

Поскольку прибыль равна цене реализации за вычетом затрат на производство и транспортировку, разность между экспортными и внутренними ценами тогда равна сумме экспортной пошлины (взимаемой только с внешних поставок) и дополнительных транспортных издержек при экспорте. Следовательно, в конкурентной среде предоставленная государством субсидия полностью передавалась бы внутренним потребителям. Таким образом, устанавливая экспортные пошлины на нефтепродукты, правительство снижает внутренние цены на них на величину пошлин (субсидируя тем самым внутренних потребителей). В. Субботин, сопоставив цены, по которым нефтепродукты поставлялись на отечественный и внешний рынок, показал, что гипотеза об их равной выгодности в целом подтверждается¹³.

Хотя внутренние цены на нефтепродукты¹⁴ формируются в условиях, приближенных к рыночным, значительные издержки транспортировки, наличие

¹³ Субботин В. Оценка налоговой нагрузки в нефтедобыче в условиях паритета цен на внутреннем и внешнем рынках // Экономика и математические методы. 2005. Том 41, № 3. С. 27–38.

¹⁴ Конечное внутреннее потребление сырой нефти невелико, так что в дальнейшем мы им пренебрегаем.

импортных пошлин и другие факторы могут приводить к отклонениям от описанной идеальной ситуации. Величина субсидий для внутренних потребителей нефтепродуктов может несколько отличаться от объема субсидий, предоставленных государством производителю. Как видно на рисунке 4, в целом (за исключением 2000 и 2009 гг.) внутренние цены на нефтепродукты¹⁵ менялись параллельно ценам, обеспечивающим равную выгодность внутренних и экспортных поставок, но устойчиво превышали их (в среднем на 10%).

Анализ показывает, что разрыв между внутренними и экспортными (за вычетом дополнительных транспортных издержек) ценами тесно связан с величиной экспортной пошлины: коэффициент корреляции в 2000–2009 гг. составляет 0,91. В целом можно сделать вывод, что предоставляемые через механизм экспортных пошлин субсидии в основном действительно передаются потребителям, однако какая-то их часть остается у производителей. С учетом сказанного мы рассчитывали потери ренты на рынке нефтепродуктов как разность между фактическими и равновесными ценами (аналогично тому, как определялись субсидии в газовом секторе). Величина экспортных пошлин учитывалась при оценке субъектов, несущих потери от уменьшения ренты (подробнее см. ниже).

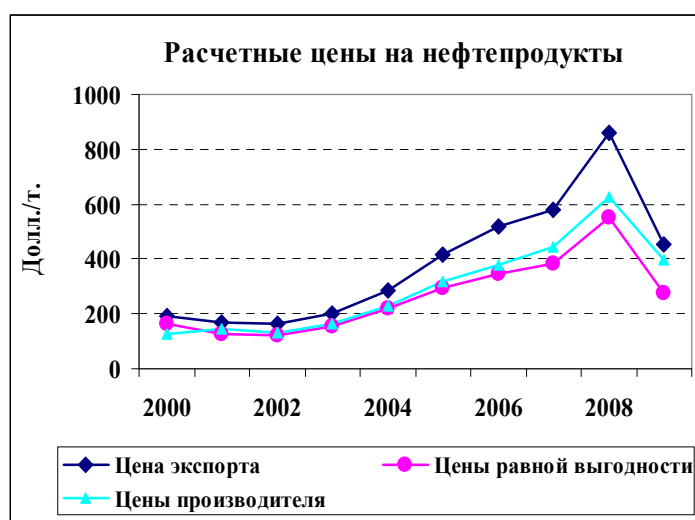


Рис. 4

¹⁵ Все показатели в данном расчете агрегированы с весами, отражающими структуру внутренних поставок нефтепродуктов.

Наконец, четвертый механизм потери ренты: нерациональное использование углеводородного сырья. В российской экономике это переработка нефти. При сравнении первых строчек таблицы 1 и таблицы 13 видно, что суммарная экспортная цена нефтепродуктов, получаемых в России из тонны нефти (не говоря об их внутренней цене), устойчиво ниже, чем ее экспортная цена. Если же учесть дополнительные расходы на переработку, то оказывается, что она приводит к уменьшению ренты в среднем примерно на 1/3 от стоимости исходного сырья. Это значит, что с экономической точки зрения переработка нефти в ее нынешнем состоянии приносит стране значительные убытки. Такая парадоксальная ситуация объясняется крайней отсталостью данной отрасли.

По показателю глубины переработки нефти Россия сильно отстает даже от других стран СНГ. Согласно оценкам Института энергетической стратегии, среднее за 2007–2010 гг. значение этого показателя составило в России 73% по сравнению с 80% в странах Центральной Азии (Казахстан, Туркменистан и Узбекистан) и 92% в странах ОПЕК и ОАПЕК (организация арабских стран-экспортеров нефти)¹⁶.

Всякая неполученная рента имеет своего донора – участника экономики, упускающего возможную прибыль. Если потери ренты связаны с предоставлением субсидий (это происходит во всех вариантах, кроме четвертого), донор служит их источником. Кто же оказывается донором в результате мер правительства, приводящих к снижению цен? В случае поставки углеводородов по заниженным ценам (будь то на внутренний или внешний рынок) прибыль упускают отечественные производители. Как отмечалось выше, используя экспортные пошлины вместо более высоких значений НДС, правительство тем самым предоставляет налоговые льготы производителям в части продукции, поставляемой на внутренний рынок. Они затем полностью или частично доводят полученные субсидии до конечных потребителей. Таким образом, государство обычно выступает в качестве одного из доноров, а

¹⁶ Российская бизнес-газета. 2010. 21 сент.

производители могут быть как донорами субсидий, так и их бенефициарами. В частности, нефтяные компании частично получали субсидии (через механизм экспортных пошлин), частично несли потери (из-за относительно низких внутренних цен и в результате переработки нефти).

Отметим важные особенности четвертого механизма сокращения ренты. Во-первых, он не предполагает искажения цен, но отражает отклонение от рационального экономического поведения. Во-вторых, здесь отсутствует бенефициар: если другие механизмы преобразуют потери ренты в субсидии внешним или внутренним потребителям, то в результате нефтепереработки рента безвозвратно исчезает.

Приведенные в таблицах 10–14 результаты расчетов показывают, что наиболее крупные потери ренты возникают в результате субсидирования внутренних потребителей газа (как промышленных, так и бытовых). Хотя размер таких субсидий существенно снизился (до 5,6% ВВП в 2009 г. по сравнению с 11,5% ВВП в начале 2000-х годов), они остаются значительными.

Следующий по величине элемент потерь ренты – переработка нефти (3,7% ВВП в 2009 г.). По мере удорожания нефти растут и потери в долларовом выражении. В 2008–2009 гг. безвозвратные потери в нефтепереработке достигали 46–49 млрд долл. Таким образом, они были сопоставимы с суммарными расходами бюджетной системы на национальную экономику (которые составляли до кризиса порядка 4% ВВП). Возможность наносить стране ущерб в таких размерах (как и безубыточно поставлять на внутренний рынок относительно дешевый газ) обусловлена сочетанием двух факторов:

– некоторого «запаса» доходности экспортных поставок, создаваемого неполным изъятием ренты в этом потоке (что помогает сохранять рентабельность, несмотря на потери);

– предоставляемых государством налоговых субсидий.

В нефтяном секторе фактически действуют три режима налогообложения: а) полный (для сырой нефти, поставляемой на экспорт); б) промежуточный (для экспортируемых нефтепродуктов, где взимается сниженная экспортная пошлина – в среднем в последние

годы около 56% от пошлины на сырую нефть); в) облеженный (для нефтепродуктов, поставляемых на внутренний рынок), где рента изымается только за счет НДС. Использование пониженных экспортных пошлин на нефтепродукты не приводит к снижению цен их реализации и, следовательно, не связано с сокращением ренты. Однако пониженные ставки изъятия ренты при экспорте нефтепродуктов делают его рентабельным, в противном случае компаниям пришлось бы отказаться от такого экспорта.

Суммарная величина скрытой ренты составила в 2009 г. 9,7% ВВП. Таким образом, по размерам она была близка к реализованной нефтегазовой ренте (составляя 89% последней). В разные годы соотношение скрытой и «явной» ренты менялось от 58 до 117%, составляя в среднем 83%, то есть на протяжении всего периода их размеры были сопоставимыми.

Распределение потерь от неполученной ренты различалось в первой и второй половине периода. В 1999–2004 гг. на государство приходилось около 1/3 потерь (в среднем 4% ВВП в год), в 2005–2009 гг. доля государства повысилась до 2/3, а их объем увеличился до 7% ВВП.

Как относиться к столь масштабным потерям ренты? По-видимому, можно согласиться с общим суждением о неэффективности энергетических субсидий. При этом необходимо дифференцированно рассматривать разные их виды.

Субсидии иностранным государствам следует оценивать с точки зрения получаемых политических дивидендов – этот вопрос выходит за рамки нашего анализа. Ликвидация субсидий производственным потребителям (означающая удорожание потребляемой ими энергии) требует осторожности. Как показывает исследование Н. Сулова и С. Агеевой¹⁷, при низком качестве общественных институтов повышение относительных цен на энергоносители не приводит к существенному росту энергоэффективности. Учитывая слабость институтов в России и большой объем потребления энергии на единицу продукции, можно ожидать, что в результате ликвидации субсидий заметно снизится

¹⁷ Сулов Н., Агеева С. Потребление энергии и ВВП: анализ соотношения в рыночных и переходных экономиках: Доклад РПЭИ 02-075. М., 2005.

конкурентоспособность российского производства. В таких условиях одновременно с устранением субсидий для производственных потребителей целесообразно перераспределить налоги. Возникающие при повышении внутренних цен дополнительные доходы производителей должны передаваться владельцу природной ренты – государству. За счет этого следует снижать общие налоги, компенсируя тем самым удорожание энергии.

Правительство намерено идти другим путем. Обнародованный Министерством экономического развития РФ¹⁸ прогноз предусматривает резкое повышение цен на газ для всех категорий потребителей. В 2010–2013 гг. цены для производственных потребителей планируется повысить на 93% (для сравнения: потребительские цены вырастут за этот период на 28%). В итоге субсидии внутренним потребителям резко сократятся, но при этом не предусмотрено повышение рентных платежей из газовой отрасли. Таким образом, весь выигрыш от сокращения субсидий получают производители. Согласно нашим расчетам, опережающее (по сравнению с общим уровнем цен в экономике) повышение регулируемых цен на газ приведет к перераспределению 1,2% ВВП в пользу газовой отрасли. При этом производственные потребители лишатся субсидий в объеме 1% ВВП (еще 0,2% ВВП потеряют домашние хозяйства).

Проведенный выше анализ показывает, что уровень изъятия ренты в газовой отрасли уже сейчас низкий, а дополнительное значительное перераспределение ренты в ее пользу представляется новым проявлением политики «мягких бюджетных ограничений» – компенсации отрасли слабых результатов ее деятельности. Платой за это станет существенное снижение конкурентоспособности российских производителей за счет роста их издержек.

Наименее оправданны субсидии нефтеперерабатывающей отрасли. Установление пониженных ставок экспортных пошлин на нефтепродукты обосновывалось задачей изменить структуру экспорта в пользу обработанной

¹⁸ Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов / Минэкономразвития. www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20100923_07.

продукции. Данная мера действительно стимулирует экспорт нефтепродуктов. Однако, как мы показали, сама задача поставлена неверно, поскольку в итоге российская экономика ежегодно теряет примерно 3% ВВП. Эта ситуация иллюстрирует важные негативные последствия субсидирования: искажая цены, оно формирует неверные оценки результатов экономической деятельности. И государство, и бизнес не могут тогда адекватно оценить эффективность того или иного производства или инвестиционного проекта, соответственно их решения с большой вероятностью не только окажутся неоптимальными, но и вызовут значительные убытки (как в случае нефтепереработки). Субсидирование здесь осуществляется за счет льготного налогообложения нефтепереработки. Значит, данная ситуация иллюстрирует также негативные эффекты использования налоговых стимулов.

На самом деле необходимо стимулировать не переработку в ее нынешнем виде, а глубокую модернизацию отрасли. Если бы правительство не использовало налоговые субсидии, то отрасль стояла бы перед выбором: отказаться от нефтепереработки (тем самым ежегодно экономя стране 3% ВВП) либо повысить ее производительность (что принесло бы экономике еще больший выигрыш). Действующее льготное налогообложение нефтепереработки, напротив, делает модернизацию необязательной. Государство берет на себя убытки от неэффективной переработки нефти, ослабляя тем самым стимулы для перевооружения отрасли. Использование значительной части природной ренты на субсидирование нефтепереработки создает видимость ее рентабельности даже в нынешнем виде и устраняет императив модернизации.

Таким образом, *политика субсидирования фактически приводит к консервации глубокого технологического отставания нашей нефтепереработки*. По данным Росстата, за девять лет (1999–2008 гг.) глубина переработки повысилась всего на 3 п. п. (с 69 до 72%). При подобных темпах России понадобится 24 года, чтобы достичь нынешнего уровня эффективности стран Центральной Азии и 60 лет, чтобы сравняться со странами ОПЕК.

В связи с ситуацией в нефтепереработке обратимся к вопросу о способах стимулирования модернизации производства в целом. Популярен подход, сформулированный, например, В. Бушуевым: целесообразно применять «щадящий» режим налогообложения, чтобы стимулировать производство высококачественных нефтепродуктов¹⁹. Подобная позиция представляется неверной. Как мы видели, государство уже давно использует в нефтепереработке масштабные налоговые льготы, но никакого прогресса при этом не наблюдается. Отметим, что нефтяной сектор включает как частные, так и государственные компании. Таким образом, политика субсидирования негативно влияет и на те, и на другие.

Широкое использование субсидий, по сути, означает проведение политики «мягких бюджетных ограничений», то есть искусственного поддержания властями на плаву участников экономики, которые по рыночным законам должны быть признаны банкротами. Исследования ряда экономистов показали, что такая политика снижает эффективность экономики²⁰. Результаты деятельности российской нефтепереработки подтверждают эти общие выводы. Сходная ситуация наблюдается и в ряде других отраслей (скажем, в автомобилестроении). Субсидии целесообразно предоставлять на ограниченное время, минимально необходимое для восстановления конкурентоспособности. Причем этот срок не должен пересматриваться (такая практика тоже подрывает стимулы для модернизации).

Мягкие бюджетные ограничения могут быть особенно опасны в сочетании с монопольным положением на рынке. Иллюстрацией служит ситуация в газовой отрасли, где (даже если не брать провальный 2009 г.) добыча выросла за предыдущие девять лет на 12,2% (в среднем на 1,3% в год), а добавленная стоимость в постоянных ценах, по нашим оценкам, увеличилась лишь на 0,2%. Для сравнения: ВВП в целом вырос за этот период на 82% (при

¹⁹ Российская бизнес-газета. 2010. 21 сент.

²⁰ См., в частности: Корнаи Я., Маскин Э., Ролан Ж. Осмысливая феномен мягких бюджетных ограничений // Вопросы экономики. 2004. № 11, 12.

среднегодовых темпах 6,9%), добыча нефти – на 60%, а добавленная стоимость в нефтяной отрасли – на 59% (см. рис. 5).

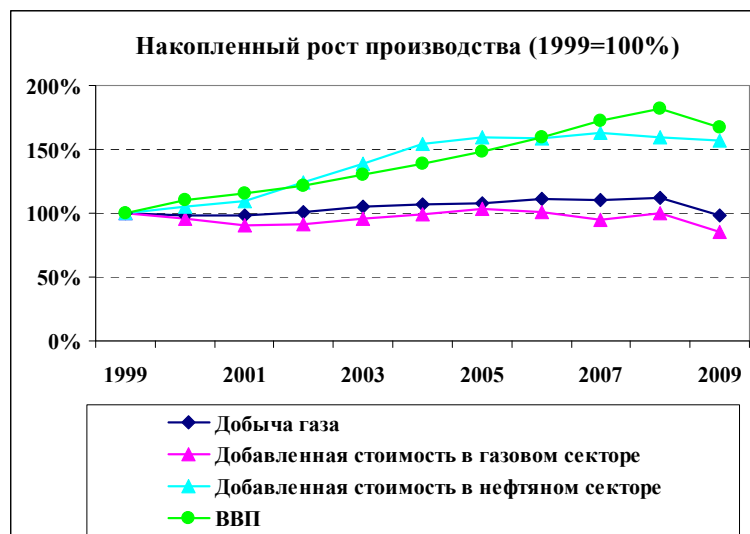


Рис. 5

В таблице 15 представлены интегральные оценки суммарных размеров нефтегазовой ренты (включая реализованную и нереализованную) и ее распределения. Как свидетельствуют данные, общая величина ренты составляла 21–35% ВВП. Полученные цифры близки к оценкам Гэдди и Икеса для 2003–2005 г., отличаясь не более чем на 10%. Для предшествующих лет наши оценки заметно выше, чем у них. Возможно, это объясняется тем, что они распространили на прошлое текущие (на момент написания их статьи) оценки производственных затрат в долларовом выражении, а наш анализ показывает, что ранее их долларовый эквивалент был значительно меньшим.

В распределении ренты в середине периода произошли существенные сдвиги. Доля суммарной ренты, получаемая государством, значительно повысилась: с 10–23% в 1999–2003 гг. до 38–40% в 2005–2009 гг. Это произошло за счет сокращения доли, получаемой производителями (с 29–44% до 15–21%) и, в меньшей степени, – внутренними потребителями (с 32–42% до 27–31%). Отметим, что, несмотря на перераспределение ренты в пользу государства, оно все еще получает не более 40% общей ее величины.

* * *

Итак, вопреки распространенному мнению, главные проблемы нефтегазового сектора связаны не с его избыточным налогообложением. На самом деле, как показывает проведенный анализ, к основным слабостям политики государства в нефтегазовой сфере можно отнести:

- мягкие бюджетные ограничения в нефтеперерабатывающей промышленности, результатом чего становятся масштабные потери природной ренты и консервация глубокой технологической отсталости отрасли;

- низкий уровень изъятия природной ренты в газовом секторе, также создающий для нее ситуацию мягких бюджетных ограничений;

- монополизм в газовой отрасли, что в сочетании с мягкими бюджетными ограничениями подрывает стимулы развития отрасли.

К этому списку сейчас добавляется необоснованная политика повышения внутренних цен на газ, что не компенсируется мерами по поддержке конкурентоспособности отечественных производителей.

Отказ от политики мягких бюджетных ограничений служит одним из важнейших общих условий проведения модернизации. Представляется, что на ее начальном этапе приоритетом должно стать устранение наиболее крупных и очевидных «рукотворных» источников убытков и потерь. Как мы показали, многие из них сосредоточены в нефтегазовом секторе.

Таблица 10

Потеря ренты при поставках газа в ближнее зарубежье

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Средняя субсидия (долл./тыс. куб. м)	-7,3	29,0	66,1	44,9	58,7	58,5	103,3	104,6	126,6	222,3	81,2
Всего субсидия покупателям из ближнего зарубежья (% ВВП)	-0,3	0,7	1,1	0,7	0,6	0,5	0,6	0,4	0,4	0,5	0,3

Таблица 11

Потеря ренты на внутреннем рынке природного газа

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Расчетная «равновесная» цена на внутреннем рынке (долл./тыс. куб. м)	48	88	105	87	104	109	153	208	226	348	236
Средняя цена приобретения для внутренних потребителей (долл./тыс. куб. м)	13	13	16	20	28	36	43	51	63	82	71
Субсидия внутренним потребителям (долл./тыс. куб. м)	35	75	90	66	77	73	111	158	163	266	165
Общий объем субсидий внутренним потребителям (% ВВП)	6,9	11,2	11,7	7,9	7,7	5,3	6,2	7,2	5,7	7,4	5,6

Таблица 12

Потеря ренты на внутреннем рынке нефтепродуктов

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Средневзвешенная цена экспорта нефтепродуктов в дальнее зарубежье (долл./т)*	96,6	189,9	169,5	165,7	201,2	284,3	416,4	516,9	577,7	859,7	453,0
Расчетная «равновесная» цена на внутреннем	88,7	180,5	156,7	149,7	179,4	256,6	383,7	476,2	527,5	799,2	405,5

рынке (долл./т)												
Средневзвешенная цена производителя нефтепродуктов (долл./т)	73,3	127,1	144,2	129,4	162,2	229,7	317,6	380,5	442,7	625,9	397,5	
Субсидия внутренним потребителям (долл./т)	15,4	53,4	12,5	20,3	17,1	27,0	66,1	95,6	84,7	173,3	8,0	
Общий объем субсидий внутренним потребителям (% ВВП)	0,9	2,3	0,5	0,7	0,4	0,5	1,0	1,1	0,8	1,2	0,1	

* Агрегация по структуре внутренних поставок бензина, дизельного топлива и мазута.

Таблица 13

Расчет потери ренты при переработке нефти

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Расчетные показатели при экспорте нефтепродуктов в дальнее зарубежье (долларов на тонну нефти)</i>											
Экспортная цена нефтепродуктов, полученных из тонны нефти	86	163	145	141	173	236	336	423	459	664	351
Добавленная стоимость	58	125	97	94	117	165	233	303	303	465	197
Расчетная рента	28	88	58	53	69	105	146	214	195	336	84
Потеря ренты по сравнению с экспортом сырой нефти	44	42	40	51	46	46	121	118	165	206	194
<i>На весь объем нефтепереработки (млрд долл.)</i>											
Потеря ренты по сравнению с экспортом сырой нефти	7,2	7,4	7,1	9,5	8,7	8,9	25,4	25,9	37,7	48,9	46,2

Таблица 14

Итоговые расчеты потери ренты в нефтяной и газовой отраслях (% ВВП)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Газовый сектор</i>											
Потеря ренты, всего	6,6	11,9	12,8	8,5	8,3	5,9	6,9	7,7	6,1	7,9	5,9
<i>Доноры:</i>											
государство	0,5	0,7	1,6	0,6	0,6	2,9	3,1	3,4	2,8	3,4	2,9
отечественные производители	6,1	11,1	11,2	7,9	7,7	3,0	3,8	4,3	3,3	4,5	3,0
<i>Бенефициары:</i>											
иностранное государство	-0,3	0,7	1,1	0,7	0,6	0,5	0,6	0,4	0,4	0,5	0,3
внутренние потребители	6,9	11,2	11,7	7,9	7,7	5,3	6,2	7,2	5,7	7,4	5,6
<i>Нефтяной сектор</i>											
Потеря ренты, всего	4,5	5,2	2,8	3,4	2,5	2,0	4,3	3,7	3,7	4,2	3,8
<i>Доноры:</i>											
государство	3,9	3,8	2,8	3,4	2,5	2,0	4,3	3,7	3,7	4,2	3,8
отечественные производители	0,6	1,4	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>Бенефициары:</i>											
внутренние потребители	0,9	2,3	0,5	0,7	0,4	0,5	1,0	1,1	0,8	1,2	0,1
безвозвратные потери	3,7	2,8	2,3	2,8	2,0	1,5	3,3	2,6	2,9	2,9	3,7
Итого потеря ренты в нефтегазовом секторе	11,2	17,1	15,6	11,9	10,8	7,9	11,2	11,4	9,8	12,1	9,7

Таблица 15

Итоговые расчеты распределения суммарной нефтегазовой ренты (% ВВП)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Нефтегазовая рента, всего	24,0	34,9	28,9	24,2	24,2	21,4	27,0	27,6	22,9	27,9	20,5

<i>реализованная рента:</i>											
– изымает государство	2,3	3,5	4,4	5,2	5,5	6,7	10,2	11,1	8,9	10,8	7,8
– остается у производителей	10,5	14,4	8,9	7,1	7,9	6,8	5,7	5,0	4,2	5,1	3,1
<i>скрытая рента:</i>											
– субсидии иностранным государствам	-0,3	0,7	1,1	0,7	0,6	0,5	0,6	0,4	0,4	0,5	0,3
– субсидии внутренним потребителям нефтепродуктов и газа	7,8	13,5	12,2	8,5	8,1	5,8	7,2	8,4	6,5	8,7	5,6
Безвозвратные потери в секторе нефтепереработки	3,7	2,8	2,3	2,8	2,0	1,5	3,3	2,6	2,9	2,9	3,7