

# Российская нефтехимия в период санкций: Carpe diem<sup>1</sup>

**Е.А. КАПОГУЗОВ**, доктор экономических наук, Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского, Омск. E-mail: egenk@mail.ru

**Р.И. ЧУПИН**, кандидат социологических наук, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, (Новосибирск). E-mail: roman-chupin@ya.ru

**М.С. ХАРЛАМОВА**, Новосибирский национальный исследовательский государственный университет, Новосибирск. E-mail: hms2020@mail.ru

Авторы статьи анализируют воздействие действующего режима антироссийских санкций на производителей нефтехимической продукции. Последствия изменившихся внешних условий оказали разностороннее влияние, в процессе которого определились как «выигравшие», так и «проигравшие». Неблагоприятная внешнеэкономическая конъюнктура и высокая волатильность курса российской валюты обусловили изменение поведения рыночных агентов. У них возникают дополнительные издержки обеспеченности высокоспециализированной информацией. На основе проведенного экспертного опроса произведена оценка реализуемости сценариев, отражающих условия развития нефтехимической отрасли, в том числе готовности компаний реагировать на сложившиеся финансовые и торговые ограничения.

*Ключевые слова:* нефтехимия, санкции, неопределенность, формульное ценообразование, импортозамещение, экспертный опрос

## Предварительные замечания

А. Подписанный президентом США в августе 2017 г. новый пакет антироссийских санкций (так называемых «умных» санкций [1]) имеет своей целью ввести дальнейшие ограничения на возможности развития отдельных секторов российской экономики, прежде всего нефтегазового и банковского. Новые санкции ударят не только по России [2], но и по интересам европейского бизнеса [3]. При этом официальная позиция органов государственной власти РФ состоит в том, что «стакан наполовину полон» и предполагает долговременность режима санкций, которые в долгосрочном периоде должны способствовать экономическому развитию через механизм импортозамещения [4].

---

<sup>1</sup> Публикация подготовлена в рамках НИР по государственному заданию Финансового университета на 2017 год (утверждено Заместителем Председателя Правительства Российской Федерации 07.03.2017 г. № 1508п-П17) по теме «Экономические санкции против России: пути минимизации ущерба и преодоления автаркии» (ВТК-ГЗ-23-17).

Однако такая позиция расходится с мнениями авторитетных независимых экспертов, призывающих к изменению государственной политики с «охранительной» (сдерживание инфляции) на «стимулирующую» (поддержка экономического роста, всеми возможными средствами) [5. С. 21], без чего невозможно эффективное замещение импорта. В то же время ряд проведенных независимых исследований свидетельствует, что «умные» санкции способствовали ухудшению положения отдельных российских регионов.

**В.** Согласно материалам Московского экономического форума 2016 «25 лет рыночных реформ в России и мире. Что дальше?», в условиях санкций происходит переориентация экспорта нефти и газа в страны Юго-Восточной Азии, Китай и Индию, так как экономики этих стран обладают большим экономическим потенциалом [6. С. 18]. Данная тенденция актуальна и для нефтехимической продукции, к тому же она поддерживается дешевой транспортировкой в эти страны нефти и продуктов ее переработки из регионов Сибири.

**С.** Анализ нефтехимической отрасли представляет трудности для исследователя ввиду широкого перечня номенклатурных позиций. Официальной статистикой предоставляются некоторые агрегаты, сосредоточенные в разделе С – «обрабатывающие производства» под кодами 19 (производство кокса и нефтепродуктов) и 20 (производство химических веществ и химических продуктов). Минэнерго ограничивает перечень нефтепродуктов автомобильным бензином, дизелем, мазутом и керосином.

Если выбирать между общими показателями (где трудно дифференцировать продукты нефтехимии, химической промышленности и переработки нефти) и частными (определенным продуктом), анализ отрасли будет неполным. Однако информация об отгрузках крупнотоннажной нефтехимической продукции за рубеж в рамках ВЭД и по регионам РФ позволяет дополнить картину и более отчетливо увидеть происходящие тенденции. К выбранным показателям, характеризующим внешнюю торговлю, относятся экспорт, импорт и внешнеторговый оборот – сумма экспорта и импорта товаров. В свою очередь, межрегиональное сотрудничество на экономическом пространстве государства характеризуется показателями ввоза, вывоза и межрегионального товарооборота – суммы ввоза и вывоза (по отдельному

субъекту или группе регионов). Под вывозом понимается объем продукции, отгруженной в другие регионы, то есть сведения о продаже (отгрузке) продукции по месту нахождения покупателей (грузополучателей), в том числе: республикам в составе РФ, краям, областям, автономным округам, городам федерального значения<sup>2</sup>. Ввоз означает объемы продукции, поступившие из других регионов.

### **Последствия изменения внешних условий для нефтехимической отрасли: кто оказался самым приспособленным?**

На сегодняшний день безусловным российским лидером по величине статистической стоимости<sup>3</sup> экспорта крупнотоннажной нефтехимии (отгрузки по железнодорожной статистике) остается Центральный федеральный округ (ЦФО). Доля только ПАО «Газпром» и ПАО «НК «Роснефть»», зарегистрированных в Москве, составляет, соответственно, 34,6% и 14,1% от статистической стоимости всех крупнотоннажных экспортных отгрузок из страны, а с учетом ООО «Газпромнефть-Логистика», ООО «Газпромнефть-СМ», ООО «Газпром нефть шельф» – доля московского «Газпрома» составила более 35% по России в 2016 г.

В связи с этим, для того чтобы определить место сибирских регионов в международной и межрегиональной торговле и оценить последствия введения санкций, дальнейшие сопоставления целесообразно производить относительно Сибирского федерального округа (СФО) (табл. 1), так как в общем экспорте РФ доли большинства регионов будут весьма малыми и трудно поддающимися анализу.

В таблице представлено место, занимаемое регионом в межрегиональном товарообороте продукции нефтехимии по СФО и формируемое регионом в статистической стоимости внешнеторговых операций по отгрузке крупнотоннажной нефтехимической

<sup>2</sup> Согласно методическим указаниям Росстата. Показатели, характеризующие внешнюю и межрегиональную торговлю, рассчитываются в соответствии с Реестром статистических показателей ЕМИСС и указаны в разделах ФПСР (Федерального плана статистических работ) под кодами 1.31.1. и 1.22.6. соответственно.

<sup>3</sup> Статистическая стоимость (G46, в USD) получается путем пересчета в доллары США фактурной стоимости (G42) декларируемого товара. Стоит использовать именно этот показатель, так как, суммируя значения поля G42 (указывается в валюте контракта), можно сложить тугрики с шекелями, а значения G222 (общая фактурная стоимость) будут дублироваться на всех товарах, перечисленных в ГТД.

продукции по СФО. В первую пятерку в 2012–2016 гг. входят Омская, Новосибирская, Иркутская, Кемеровская, Томская области и Красноярский край. Данные регионы обеспечивают около 90% товарооборота в округе.

Таблица 1. Позиция регионов СФО в рейтинге по внутреннему и внешнему товарообороту

Субъект СФО	Межрегиональный товарооборот		Внешний товарооборот	
	2012	2016	2012	2016
Иркутская область	1	2	4	5
Омская область	2	1	3	2
Красноярский край	3	4	2	3
Кемеровская область	4	5	1	1
Томская область	5	3	8	8
Новосибирская область	6	6	7	4
Забайкальский край	7	8	10	10
Алтайский край	8	7	6	7
Республика Бурятия	9	9	9	9
Республика Хакасия	10	10	5	6

Источники: составлено на основе данных ж/д перевозок.

На рисунке 1 представлено изменение показателей, характеризующих участие регионов в международном и межрегиональном сотрудничестве в период до и после санкций:  $Y$  – доля чистого экспорта во внешнем товарообороте региона (разность долей экспорта и импорта во внешнем товарообороте регионов СФО);  $X$  – доля «чистого вывоза» во внутреннем товарообороте региона по СФО (разность долей вывоза из рассматриваемого региона в другие регионы Сибири и ввоза во внутреннем товарообороте).

В группу 1 вошли Красноярский край, Кемеровская и Новосибирская области (Омская и Тюменская области занимают переходное положение между группами 1 и 2).

Группе 1 можно присвоить наименование «развитые», они характеризуются меньшей по сравнению с соседями импортозависимостью, являются активными участниками международной и межрегиональной торговли. Для большинства регионов данной группы 2014 г. характеризуется тенденцией увеличения ввоза на фоне замещения сократившихся импортных поставок, а также ростом экспортных операций на фоне сокращения вывоза, что в значительной степени обусловлено изменением

курса национальной валюты. В 2016 г. происходит адаптация к изменившимся рыночным условиям: переориентация рынков сбыта и потребления, а также сокращение ценовых диспропорций (между отпускной ценой экспортируемого товара и его себестоимостью), что сделало экспорт в 2016 г. менее выгодным относительно 2014 г. Однако такая «стабилизация» не стала возвратом к прежним пропорциям (рис. 1).



Примечание. Цифры 1, 2 и 3, отмеченные на маркерах, обозначают 2012, 2014 и 2016 годы соответственно.

Рис. 1. Динамика показателей регионов СФО до и после введения санкций

Внешнеэкономическая конъюнктура оказала существенное негативное воздействие на регионы группы 2 (Иркутская область и Алтайский край), которое характеризуется сокращением вывоза и экспорта и увеличением импорта и ввоза. За рассматриваемый период отчетливо проявилась зависимость данных регионов от зарубежных поставщиков, показатель чистого экспорта в 2016 г. сдвинулся в отрицательную полуплоскость. Из «производящих» данные регионы смещаются в область «потребляющих».

Регионы группы 3 (Забайкальский край и Республика Хакасия) можно назвать «депрессивными». В послесанкционный период доля ввоза и импорта в данных регионах стала стремиться к единице, в то время как вывоз и экспорт из них после 2014 г. почти прекратился, что характеризует регионы как 100% «потребляющие». Республика Бурятия находится в переходной группе, так как данный субъект взаимодействует с восточными потребителями, в частности, с Монголией, однако товарооборот данного региона сократился почти на 40%.

Снижение параметра X в целом по СФО обусловлено ростом доли ввозимой продукции, произошедшим за счет компенсации сокращения доли импорта (с 27,4% в 2012 г. до 12,5% в 2016 г.) (рис. 2).

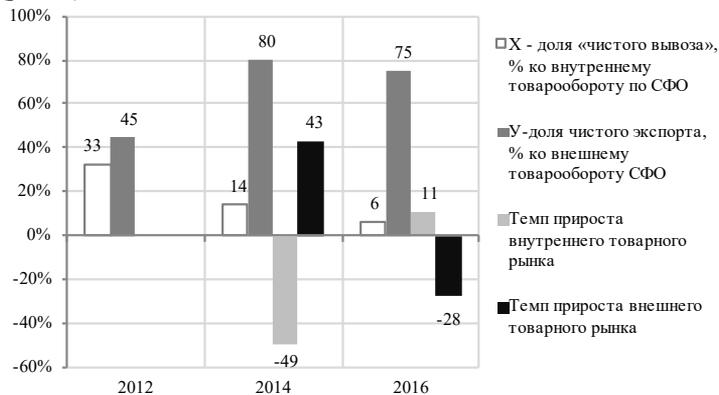


Рис. 2. Темпы прироста внешнего и внутреннего товарооборота по СФО и динамика показателей его структуры за 2012–2016 гг.,%

«Акцент на всемогущество и всеислие рыночных сил» в условиях геополитической напряженности привел к изменению структуры экономики значительной части Сибири и отдельных её регионов [7]. Наблюдаемая расстановка сил во многом обусловлена тем, что на территории регионов первой группы есть крупные предприятия, включенные в вертикально интегрированные нефтяные компании (ВИНК), что позволяет им привлекать значительные ресурсы и подстраиваться под новые реалии, получая определенные выгоды в конкурентной борьбе.

«Умные» санкции могут содействовать как обретению нового состояния уверенности и культивации новых проектов, так и усилению ощущения фундаментальной неопределенности и автаркии. Это во многом зависит от того, как экономические агенты воспринимают существующие условия и возможные варианты их развития и какие принимают управленческие решения. При этом нужно иметь в виду, что рыночная оценка, которую они дают сложившейся ситуации, состоит из определенных элементов [8. С. 160]. Определив эти элементы, можно охарактеризовать те условия и ценности, которыми руководствуются

лица, принимающие решения, и на которые опираются компании. В связи с этим представляется возможным охарактеризовать оцениваемые экономическими агентами вероятности состояния рынка и спрогнозировать траектории развития отрасли за счет выявления консенсусных значений из экспертного знания.

### Сценарии развития российской нефтехимии в оценках и фактах

Оценка условий развития нефтехимической отрасли осуществлялась на основе экспертного опроса представителей 18 предприятий нефтехимической промышленности, подготовленного и проведенного с августа по май 2016–2017 гг. Первичная база экспертов формировалась из специалистов, имеющих опыт профессиональной коммерческой деятельности на крупнейших предприятиях нефтехимической промышленности РФ более пяти лет. Окончательный список участников опроса сформирован исходя из методики оценки компетентности согласно [9. С. 139].

Для прогнозирования в условиях неопределенности будущего нередко используется сценарный подход, с последующей оценкой вероятности реализации сценариев. Мы также воспользовались этим подходом, предложив экспертам оценить вероятности событий, сгруппированных по проблемам, а затем вероятности тех же событий при условии, что определенный сценарий уже произошел.

Последующий расчет вероятности реализации того или иного сценария осуществлялся с использованием экспертно-статистического байесовского метода, который апробирован в работах по политическому сценарному прогнозированию [10], а также в экономических исследованиях [11]. В указанных работах метод применялся для прогноза и диагностики экспертных мнений относительно всей страны, что существенно увеличивает количество итераций при расчете вероятностей. В нашем случае для оценки тенденций развития конкретной отрасли можно использовать более узкий перечень событий, которые являются исходами определенной проблемы (рис. 3).

Пример агрегированных априорных и апостериорных оценок по одной из выделенных проблем для наглядности представлен в таблице 2, где в первом столбце отражены безусловные оценки шансов событий, а в последующих трех столбцах – оценки вероятностей событий при условии, что произошел один из трех сценариев.



Рис. 3. Предполагаемые сценарии и проблемы, определяющие возможные элементарные исходы

Таблица 2. Агрегированные экспертные оценки безусловных и условных вероятностей событий по Проблеме № 1

Динамика товарного рынка по группам товаров	P	A1	A2	A3
Импульс для развития получит производство дефицитных в России товаров (катализаторов, присадок и др.)	53	82	24	13
Умеренное восстановление цен на нефть и валютного курса приведет к сокращению ценовых диспропорций и частичной стабилизации импортных поставок, восстановительный рост объемов производства позволяет реализовывать проекты по модернизации НПЗ	24	14	69	11
Возрастает экспорт нефтехимического сырья, которое ранее использовалось для производства продукции следующих переделов, растет дефицит отечественных товаров и уровень цен	23	4	7	76

Источник: составлено авторами на основе данных опроса.

В результате опроса были рассмотрены три базовых сценария: «Импортозамещение» (A1): импортозамещение позволило экономике РФ выстоять в критический период; снижается зависимость бюджета от экспорта сырой нефти, в условиях низких цен на которую получает развитие производство следующих переделов; нефтехимическая промышленность является одной из приоритетных отраслей, «перезагрузка» которых поддерживается государством путем субсидирования, софинансирования исследований, предоставления грантов и преференций; развивается кредитование компаний на льготных условиях, следующим этапом ожидается рост несырьевого экспорта.

«Стабилизация» (A2): существующие ограничения не оказывают значительного воздействия на российскую экономику (фактически сняты); укрепление курса рубля и цен на сырую нефть снижают издержки импортирования, часть дефицитной на национальном рынке продукции поставляется из-за рубежа; нивелирование финансовых ограничений и восстановление цен на сырье стимулируют приток иностранных и внутренних инвестиций, что позволяет возобновить модернизацию нефтезаводов.

«Стагнация» (A3): внешние условия сдерживают экономическое развитие страны. Таргетирование инфляции в ущерб экономическому росту делает невозможным осуществление инвестиционных вложений и эффективное замещение импорта; товарный рынок сокращается за счет внутривозовского потребления, сохраняется высокий уровень цен, монополизация и импортозависимость, большинство проектов по расширению мощностей приостановлено.

Эксперты солидарны в том, что движение по направлению «Импортозамещение» выглядит не только наиболее вероятным выбором для России, но и вполне надежным и привлекательным с точки зрения имеющихся возможностей, треть же смешанной траектории развития приходится на два оставшихся сценария (рис. 4).

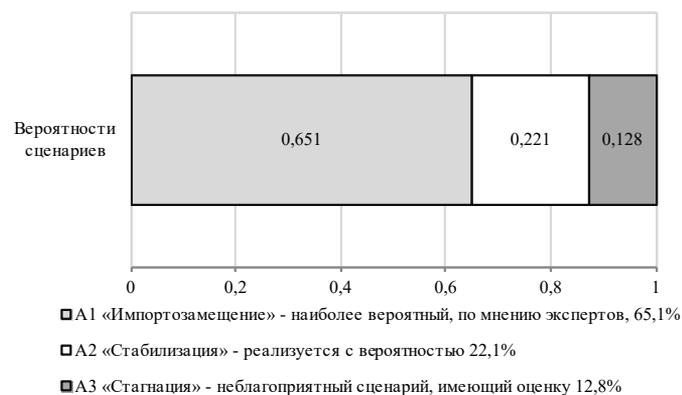


Рис. 4. Вероятности реализации базовых сценариев по результатам экспертного опроса

Большинство экспертов ожидают сохранения неблагоприятной внешнеэкономической конъюнктуры, ограничивающей

возможности привлечения средств на мировых рынках для российских заемщиков. Однако информанты намерены интенсивно реагировать на сложившиеся финансовые и торговые ограничения. В дальнейшем эксперты ожидают умеренного роста товарного рынка и стабилизации цен за счет увеличения поставок внутреннего производства.

### Среднесрочная перспектива развития отрасли

Стоит более подробно остановиться на том, почему экспертное мнение сложилось именно таким образом и к чему может привести такое развитие событий.

Отечественные предприятия приняли вектор на расширение производства, так как импорт товаров в условиях санкций связан со значительным риском. Наиболее вероятные к реализации проекты в нефтехимической промышленности получили название «катализаторов импортозамещения». Например, проект нового производства катализаторов в Омске приобрел статус национального; компания «Газпромнефть» отмечает приоритетную значимость катализаторного производства в области импортозамещения.

Ожидается стабилизация рынка, в частности, за счет убывающей маржинальности экспорта, обусловленной ростом цен в сопряженных отраслях. Экспорт нефти все еще выгоднее и проще переработки, но при низкой цене на нефть увеличивается маржинальность продукции следующих переделов. Сокращение инвестиционного спроса окажется сдерживающим фактором для модернизации производств, чья продукция покрывает внутренний рынок и не является приоритетным направлением компенсации потерь, вызванных экономическими санкциями. Кроме того, ограничение доступа к кредитным ресурсам и запуск новых проектов будут увеличивать себестоимость отечественной продукции, замещающей импорт. С точки зрения отечественных производителей, поддерживающих данную политику, российские рынки могут освободиться от импорта, дискриминируя, в первую очередь, потребителей.

Однако в рассчитанной смешанной траектории развития вероятность негативного сценария имеет все же значительный вес (12,8%). Надо полагать, небезосновательно. Введение санкций в отношении банковской сферы и нефтяной отрасли, а также

эмбарго на импорт технологий и оборудования, уже привело к оттоку иностранных инвестиций<sup>4</sup> и приостановке программы модернизации НПЗ.

Модернизация направлена на повышение глубины переработки нефти, увеличение выпуска бензина с высоким октановым числом, низким содержанием серы и низкосернистого дизельного топлива<sup>5</sup>. Однако, как заявили участники конференции «Нефтегазопереработка-2015»: более 40% предприятий перенесли плановые сроки своих проектов по модернизации на 1–4 года. По данным Минэнерго, более 10% проектов сразу отложено до 2021–2027 гг.

Данная ситуация представляет значительные риски для экономических агентов, чья деятельность сопряжена с дефицитным на национальном рынке товаром, немалая часть которого закупается из-за рубежа. Усугубляет ситуацию дефицита также потеря крупных поставщиков (например, предприятия Украины поставляли на российский рынок крупные партии БДФ<sup>6</sup> вплоть до 2013–2014 гг.).

Таким образом, мнение почти 13% информантов указывает на то, что сложившаяся ситуация не может придать эффективных стимулов для развития высокотехнологичного производства.

Теперь рассмотрим в качестве примера продукт, который российские производители активно продают за рубеж. В связи с увеличением экспортных поставок такого важнейшего сырья, как ББФ<sup>7</sup>, внутренний рынок в большей степени обеспечивается альтернативным сырьем, производимым самими потребителями (например, «Омский каучук» и «Нижекамскнефтехим» перерабатывают используемый ранее для других целей изобутан). Кроме того, увеличение объема экспорта ББФ в последние годы частично связано с расширением мощностей каталитического

<sup>4</sup> По данным Росстата, затраты на технологические инновации организаций за счет иностранных инвестиций сократились в 2015 г. по отношению к 2013 г. почти на 60% и составили лишь 0,2% к итогу.

<sup>5</sup> Модернизация ведется в рамках четырехсторонних соглашений (с 2011 г.) между нефтяными компаниями, Федеральной службой по экологическому, технологическому и атомному надзору, Федеральной антимонопольной службой и Федеральным агентством по техническому регулированию и метрологии.

<sup>6</sup> БДФ (бутилен-бутадиеновая фракция) является сопутствующим продуктом при производстве этилена/пропилена на пиролизных установках – очень значимый и дефицитный на российском рынке вид нефтехимического сырья.

<sup>7</sup> ББФ (бутан-бутиленовая фракция) получается на установках каталитического крекинга вакуумного газойля и в основном используется в нефтяной промышленности как сырьё при производстве высокооктановых добавок к бензинам, а также для производства синтетического каучука.

крекинга. Хотя большинство производителей используют ББФ для внутривзаводского потребления, на предприятиях рост мощностей каталитического крекинга не сопровождался увеличением мощностей алкилирования и производства МТБЭ (например, «Газпромнефть-МНПЗ» и «ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез»). В связи с высокой валютной выручкой от продажи нефтехимического сырья наблюдается отсутствие стимулов для производства продукции с высокой добавленной стоимостью. Ослабление курса национальной валюты привело к увеличению доли экспорта от производства ББФ в 2014 г. с 8,7% до 24,4%. В результате на насыщенном рынке экспортируемого товара также возник рост цен и внутренний дефицит. Кроме того, под влиянием *ценовой динамики изменилось поведение рыночных агентов, а также формы заключаемых контрактов. Таким образом возникли дополнительные издержки, связанные с функционированием агентов в новых условиях.*

### Практики контрактных отношений

Высокая волатильность и непредсказуемость курса иностранной валюты в условиях неблагоприятной внешнеполитической и внешнеэкономической ситуации усиливают проблему неопределенности. Закрепляя цену на товар, и производитель, и потребитель рискуют, что к моменту продажи эта цена уже не будет актуальной, а курсовые разницы могут сформировать значительные убытки в финансовом результате; при этом отказ от исполнения заключенного договора может привести к выплате пени, штрафов и другим потерям, включая потерю репутации надежного контрагента.

В процессе адаптации к изменившимся условиям получила особенно широкое распространение *форма контракта*, где фиксируется объем, а цена определяется позднее – по заранее оговоренной формуле. Таким образом стороны пытаются автоматически регулировать цену совершения сделки и снизить потери в условиях неопределенности.

В последнее время именно формула для ценообразования стала ключевым элементом торга (формула предлагается продавцу, который заключает сделку на наиболее выгодных и гарантированных для себя условиях).

Формула может быть любой, главное, чтобы она была измерима, транспарентна и соответствовала требованиям контрагента к соотношению доходности и риска. Чаще всего формализация цены учитывает котировки, курсы валют, ставку процента и определенные положения контракта. В частности, котировки упомянутых ББФ и БДФ используются в формулах цены на широкий ассортимент нефтехимической продукции. Специфика отрасли и самого соглашения может учитываться с помощью ввода дополнительных коэффициентов, в соответствии с которыми включенным в формулу показателям присваивается различный вес.

Ниже представлен пример реально используемой формулы расчета цены для купли-продажи нефтехимического продукта:

$$P = \frac{(Exchange\ quotation + X\$) * (Full\ contract\ volume - A) - K}{(Full\ contract\ volume - A)},$$

где *Exchange quotation* – используемая котировка; *A* – сумма фактической отгрузки в тоннах; *Full contract volume* – объем поставок, предусмотренный по договору; *K* – сумма в долларах США, равная стоимости коммерческого кредита предоставляемого покупателем продавцу по ставке *X%* годовых, начисляемых на сумму авансового платежа уплаченного за партии товара.

Кроме того, в условиях неопределенности значительно увеличивается потребность во внешней информации о рыночной ситуации. Обеспеченность своевременной, точной и широко признаваемой информацией становится необходимым условием для осуществления сделок, в то время как *неполнота сведений и информационная асимметрия* выводят за рамки конкурентной борьбы. В частности, котировка на тот или иной сырьевой товар не случайно является неким гарантом, к которому можно привязать условия соглашения, так как она имеется у всех заинтересованных агентов, оперативно обновляется и имеет точное значение. Кроме подписок на различные информационные агентства и порталы с целью получения отдельных показателей, пользуются спросом аналитические прогнозы авторитетных агентств (например, IHS, Platts, Thomson Reuters, Bloomberg L. P.). Хотя авторитетные издания допускают ошибки, разумнее руководствоваться в значительной степени теми фактами, которым выказывается больший уровень доверия [8. С. 157]. Поэтому многие агенты ориентируются на них как на официальный

источник, строя свое поведение в соответствии с полученной информацией. В условиях высокой волатильности ключевых для отрасли показателей цена узкоспециализированной информации, актуальной и ограниченной узким кругом подписчиков-покупателей, может измеряться миллионами долларов.

### Заключение

Изменение внешних условий породило целый спектр последствий для российского рынка нефтепереработки. Проявилось поляризованное движение «выигравших» и «проигравших» от сложившейся внешнеэкономической конъюнктуры.

За счет высокой зависимости от импортного сырья и оборудования, а также от смежных производств на национальном рынке, отдающих теперь предпочтение зарубежным контрагентам, возник дефицит даже на насыщенных товарами рынках.

Необходимость перестраивать отношения с контрагентами в условиях высокой волатильности цен приносит компаниям значительные убытки. Как следствие, группа аутсайдеров более не может развивать международное и межрегиональное сотрудничество. Многие производители не смогли адаптироваться к изменившимся условиям, в результате чего целые регионы сместились в «группу потребляющих», которая была вытеснена из конкурентной борьбы. На другом берегу оказались компании, которые сумели «поймать момент», то есть оперативно отреагировать на перемены, максимизировать валютную выручку и включиться в процесс импортозамещения, получив дополнительные возможности для расширения мощностей. Для них санкции открыли дополнительные *возможности*, содействуя обретению нового состояния уверенности и культивации проектов, реализация которых тем не менее осложнена рядом *проблем*.

Выделенные *возможности и проблемы* можно разделить на два блока: наиболее актуальные для экспортоориентированных производителей, и производителей, больше ориентирующихся на национальный рынок.

*Производители, поставляющие продукцию на экспорт*, столкнулись с тем, что их контрагенты, поставщики и сервисные компании повышают цены, претендуя на долю в их прибыли от экспорта. В результате происходит общий рост уровня цен, обусловленный сокращением разрыва между маржинальностью,

получаемой экспортером и издержками в сопряженных производствах и обслуживающих фирмах. Высокая валютная выручка от продажи нефтехимического сырья оказывает дестимулирующее воздействие на развитие производства продукции с высокой добавленной стоимостью, позволяет увеличить мощности по производству низкзатратного конкурентного на международном рынке товара, а также получить дополнительные возможности для модернизации производства.

*Производителям, ориентирующимся в первую очередь на внутренний рынок*, высокие затраты, производимые в иностранной валюте, приносят значительные убытки, как и предприятиям, имеющим кредиты в зарубежных банках, зависящим от импортного сырья, оборудования и капитала. Барьеры для свободной конкуренции на внутреннем и международных рынках сокращают предложение товаров и ограничивают инвестиционные возможности экономики, в связи с этим запуск новых проектов увеличивает себестоимость отечественной продукции, замещающей импорт. Тем не менее большинство крупных нефтехимических предприятий настроено интенсивно реагировать на меняющиеся условия, видя в них как ограничения, так и новые возможности.

Экспорт сырой нефти выгоднее и проще переработки, но при низкой цене на нефть маржинальность продукции следующих производственных переделов увеличивается. Так, резкое возрастание цен на импортное оборудование, катализаторы и присадки послужило драйвером развития собственного производства последних. Однако программы модернизации НПЗ сдерживаются из-за отсутствия средств.

Исходя из формирующейся «новой» доктрины развития российской экономики, важнейшая роль в создании благоприятных условий для введения бизнеса принадлежит регионам. В соответствии с п. 2 Требования 3 Стандарта развития конкуренции в субъектах РФ [12], уполномоченный орган исполнительной власти субъекта Федерации обязан разработать проект перечня приоритетных и социально значимых рынков для содействия развитию конкуренции в регионе.

Для рынков нефтехимической продукции географическая обособленность не выражена. Несмотря на это, такие рынки включены в перечень приоритетных в ряде регионов РФ, в том

числе в Омской области. Однако по причине отсутствия детализации в разрезе номенклатуры нефтехимической продукции, результативность намеченных планов вызывает сомнения. Так, органами государственной власти заявлен комплекс мероприятий по обеспечению региональных производителей каучука дефицитным сырьем (в частности, белорусского БДФ). В действительности же они не всегда могут выступать в качестве посредника между крупными компаниями, оказывая ощутимое влияние на рыночные сделки, в отличие от крупных зарубежных аналитических агентств, устанавливающих котировки на тот или иной продукт.

### Литература

1. *Афонцев С. А.* Выход из кризиса в условиях санкций: миссия невыполнима? // Вопросы экономики.– 2015.– № 4.– С. 20–36.
2. *Еремина Н., Каткова Е.* Санкции лишают Россию будущего. Эксперты: Россия теряет иностранные инвестиции из-за санкций. URL.: <https://www.gazeta.ru/business/2017/08/03/10816723.shtml> (дата обращения: 04.08.2017).
3. Санкции против России: Германия выполняет приказ. URL: <https://www.gazeta.ru/business/2017/07/27/10805252.shtml> (дата обращения: 02.08.2017).
4. *Медведев Д. А.* Новая реальность: Россия и глобальные вызовы // Вопросы экономики.– 2015.– № 10.– С. 5–29.
5. *Баранов А. О.* Время не ждет: экономическая политика как инструмент преодоления рецессии в России // ЭКО.– 2016.– № 4.– С. 5–23.
6. Экономические санкции против России: ожидания и реальность: монография / под науч. ред. Р. М. Нуреева.– М.: КНОРУС, 2017.– 194 с.
7. *Кулешов В. В., Крюков В. А.* Проблемы развития Западной Сибири в XX веке – повторение пройденных уроков? // ЭКО.– 2015.– № 10.– С. 5–29.
8. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег. Избр. / вступ. статья Н. А. Макашевой.– М.: Эксмо, 2008.– 960 с.
9. *Горшков М. К., Шереги Ф.* Прикладная социология: методология и методы: Учебное пособие.– М.: ИНФРА-М, 2009.– 416 с.
10. *Благовещенский Ю. Н., Кречетова М. Ю., Сатаров Г. А.* Экспертно-статистический байесовский подход к сценарному политическому прогнозированию // Полис.– 2012.– № 4.– С. 74–96.
11. *Михайловская Д. С., Трочинская Д. А., Шмат В. В.* Будущее российской экономики глазами «отцов» и «детей». Взгляд третий // ЭКО.– 2017.– № 2.– С. 36–62.
12. Стандарт развития конкуренции в субъектах Российской Федерации (утв. распоряжением Правительства РФ от 5 сентября 2015 г. N1738-р) СПС ГАРАНТ: URL.: <http://base.garant.ru/71179344/#ixzz4yZjkAT4r> (дата обращения: 10.08.2017).