

мировой практике формам организации производственных соглашений между принимающей страной (собственником недр) и инвестором, которые прошли проверку временем и именно поэтому продолжают находить широкое применение в мировом нефтяном бизнесе (рис. 11) [14—17].

На мой взгляд, оптимальной для России формой организации производственных соглашений в нефтяной промышленности был бы не двусторонний договор между российским и иностранным хозяйствующими субъектами (см. рис. 9, а), а представленная на рис. 9, б схема взаимодействия трех самостоятельных юридических лиц, взаимоотношения между которыми регулируются двумя договорно-правовыми документами:

договором между двумя или более российскими и иностранными хозяйствующими субъектами об организации группы инвесторов в виде СП или иной форме (см. рис. 10);

лицензионным соглашением или договором между группой инвесторов и принимающей страной (собственником недр), построенным на основе одной из общераспространенных в мировой практике форм производственных соглашений в нефтяной промышленности (см. рис. 11).

В силу ряда причин наша страна в течение долгого времени была вне круга государств, которые использовали такие общепринятые во всем мире формы "нефтяных" производственных соглашений между принимающей страной и инофирмой как концессия, соглашение о разделе продукции (продакшн-шэринг), и о предоставлении услуг с риском (риск-сервисный контракт) — см. рис. 11. Поэтому сейчас нам приходится нарабатывать законодательную базу по легализации такого

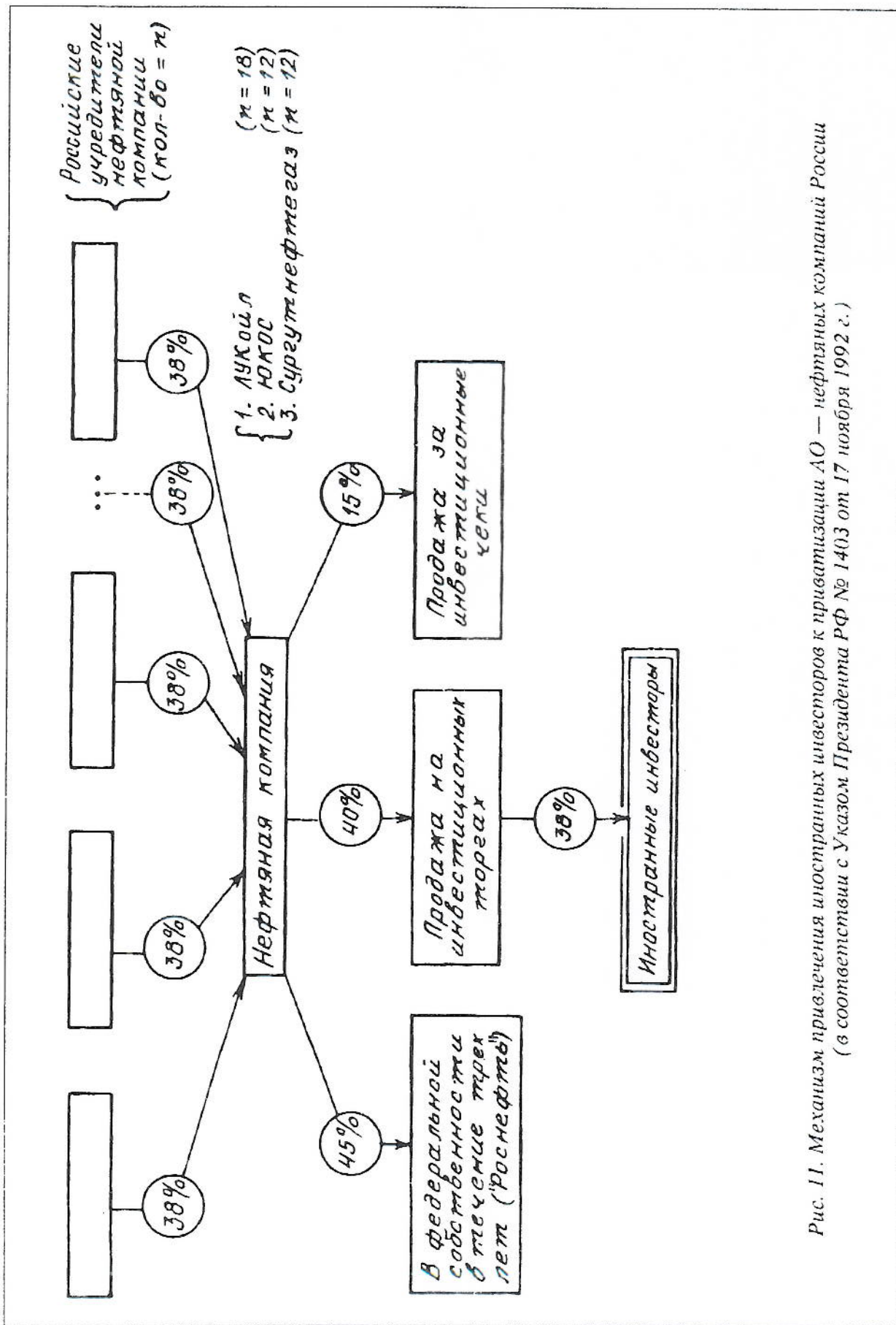


Рис. 11. Механизм привлечения иностранных инвесторов к приватизации АО — нефтяных компаний России (в соответствии с Указом Президента РФ № 1403 от 17 ноября 1992 г.)

рода соглашений. Основа для этого уже создана: допустимость применения такого рода соглашений указана и в Законе "Об иностранных инвестициях", и в Законе "О недрах". Порядку применения этих соглашений посвящен целиком и полностью проект закона "О концессионных и иных соглашениях с иностранными инвесторами". Таким образом, указанные типы производственных соглашений между принимающей страной и иностранной фирмой, общепринятые во всем мире, постепенно легализуются и внедряются в российскую повседневную практику.

Какие же формы этих соглашений наиболее приемлемы для российской действительности? На мой взгляд, невозможно выделить некую единую, универсальную для всех случаев жизни форму взаимоотношений с иностранным инвестором в нефтяной сфере, как необоснованным было бы стремиться легализовать в качестве "модельного" лишь один единственный вид такого соглашения — единственный для всей нашей огромной страны и для многообразия решаемых отраслю проблем. Направления и формы привлечения иностранных инвестиций в нефтяной комплекс должны быть оптимальными в каждом конкретном случае, а значит, определяться характером, приоритетностью и срочностью решаемых в отрасли задач.

Эти приоритеты, безусловно, различаются в зависимости от того, кратко-, средне- или долгосрочные производственные задачи мы ставим перед собой во взаимоотношении между потенциальным инвестором и принимающей стороной. В силу этого объекты, представляющие наибольший интерес для иностранного инвестора, формулируют ту предпочтительную форму взаимоотношений между принимающей стороной и иностранной фирмой, которая максимально эффективна в той или иной сфере деятельности.

КРАТКО-, СРЕДНЕ- И ДОЛГОСРОЧНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ

Наиболее актуальным в краткосрочном плане является всемерное сдерживание падения добычи на действующих месторождениях.

Самое быстрое начало поставок дополнительно добытой нефти может быть обеспечено за счет восстановления бездействующего фонда скважин, величина которого продолжает резко возрастать. К началу 1992 г. число бездействующих нефтяных скважин превысило 25 тыс. ед. (17,3 % общего фонда скважин), в том числе 12,4 тыс. — сверх технологически обоснованного норматива. В начале 1993 г. бездействовало уже 31,9 тыс. нефтяных скважин (21,7 % общего фонда), в том числе сверх технологически обоснованного норматива — 12,8 тыс. скважин; 3/4 всех простаивающих скважин сконцентрированы на промыслах Западной Сибири, где их доля в общем фонде скважин существенно выше, чем по стране в целом, достигая 1/4. По отдельным западно-сибирским нефтяным объединениям доля бездействующих скважин в общем фонде колеблется от 20 до 40 % (табл. 13).

Таблица 13

Фонд бездействующих нефтяных скважин России по состоянию на 01.03.92 г.

| Регионы, ПО | Тыс. ед. | % от общего фонда |
|--|----------|-------------------|
| Всего по России | 25,0 | 17,3 |
| в том числе сверх норматива | 12,4 | 8,6 |
| Западная Сибирь, | 17,9 | 25,3 |
| в том числе сверх норматива | 10,7 | 15,1 |
| Западносибирские производственные объединения: | | |
| Нижневартовскнефтегаз | — | 21,7 |
| Юганскнефтегаз | — | 23,6 |
| Томскнефтегаз | — | 29,3 |
| Варьеганнефтегаз | — | 36,5 |
| Ноябрьскнефтегаз | — | 36,8 |
| Когалымнефтегаз | — | 42,7 |

Средний дебит неработающих скважин составляет, по минимальной оценке производственных объединений, 8...10 т нефти/сут /скв. Таким образом, "потери" страны, измеряемые недобытой нефтью, только по скважинам, простаивающим сверх технологически обоснованных нормативов, составили в 1993 г. порядка 37...47 млн т, что по меньшему пределу эквивалентно полугодовому нефтяному экспорту в страны дальнего зарубежья. Общий же "теоретический" резерв наращивания добычи нефти в стране за счет ввода в эксплуатацию всех бездействующих скважин (цифра не столько реально достижимая, сколько указывающая на гипотетический "потолок" повышения уровня добычи) составляет по меньшему пределу 100 млн т/год.

Экономика восстановления бездействующих скважин является в принципе весьма благоприятной для инвесторов, несмотря на существующий в стране чрезвычайно жесткий налоговый пресс на производителей. Это направление работ обеспечивает быструю отдачу вложенных средств, что особенно актуально в условиях всеобщего падения инвестиционной активности и гиперинфляции: окупаемость произведенных затрат достигается в среднем в пределах одного года (табл. 14).

Таблица 14

Экономика восстановления бездействующих нефтяных скважин, простаивающих сверх технологически обоснованного норматива

| Показатели | Значение показателя |
|--|---------------------|
| Количество скважин, тыс. | 12,8 |
| Минимальный среднесуточный дебит, (т/сут)/скв. | 8...10 |
| Годовой объем недополученной нефти, млн т | 37...47 |

| Показатели | Значение показателя |
|---|---------------------|
| Текущая мировая цена, дол./т | 105 |
| Стоимость недополученной нефти в текущих мировых ценах, млрд дол. | 3,9...4,9 |
| Средняя стоимость одного ремонта, дол./скв. | 80...100 |
| Общая стоимость всех ремонтов, млрд дол. | 1,0...1,3 |
| Примерный срок окупаемости, мес: | |
| технический (без учета налогов) | 2,5...5 |
| с учетом налогообложения* | 5.. 10 |

* При суммарной ставке налогообложения, равной 60 % от налогооблагаемой прибыли.

Для многих западных инвесторов предпочтительной формой прямых инвестиций в ремонт скважин были бы различные формы контрактов о долевом участии в производстве, в первую очередь соглашения о разделе продукции или совместные предприятия. Это давало бы возможность инвестору, осуществив разовые и в большинстве своем безрисковые (в геологическом и технологическом смысле) капиталовложения, получить часть долгосрочной экономической ренты от более эффективной эксплуатации месторождения. На мой взгляд, именно в силу минимальной номенклатуры рисков, наиболее приемлемой для России как для принимающей страны формой привлечения прямых иностранных инвестиций в ремонт скважин были бы сервисные контракты, а не СП или продакшн-шеринг.

Важно, что к восстановлению бездействующих скважин может быть привлечено множество мелких и средних специализированных западных фирм, составляющих основу мирового нефтяного бизнеса. Именно эти фирмы обычно работают на подряде, образуя в США, например, целую специализированную отрасль по предоставлению услуг нефтегазодобывающей промышленности со своим отдельным трехзначным кодом в стандартной промышленной классификации (код 138 СПК США). Именно эти фирмы скорее всего возьмутся за различные работы на разнообразных и разрозненных объектах нефтяной отрасли России, которые не представляют коммерческого интереса для крупных вертикально интегрированных нефтяных компаний. Последние, во-первых, на подряде, как правило, не работают, предпочитая соглашения о долевом участии в собственности, и, во-вторых, ориентируются, главным образом, на крупномасштабные проекты, столь любимые советскими (российскими) чиновничьими структурами. Правда, если фирма так решает задачу снижения издержек за счет экономии на масштабах производства, то чиновничество как минимум преследует цели уменьшения "головной боли" за счет сокращения таким образом числа проектов, по которым нужно принимать ответственные решения. К тому же процесс принятия решений в крупных вертикально интегрированных компаниях, хоть и не столь забюрократизирован, как в отечественных структурах, но все же требуют времени гораздо более продолжительного, чем в мелком и среднем бизнесе. Уже в силу этого крупный бизнес

менее пригоден для решения таких краткосрочных, т. е. требующих быстрых практических действий задач, как восстановление бездействующих скважин.

К сожалению, у российских государственных структур представление о привлечении иностранных инвестиций зачастую является слишком обобщенным, вне связи с конкретными производственными задачами, для решения которых и должен привлекаться капитал, и ассоциируется именно и только с деятельностью крупных вертикально интегрированных компаний. Такой взгляд является, на мой взгляд, односторонним и в корне неправильным.

Типичное отражение такой позиции, весьма далекое, на мой взгляд, от сегодняшних экономических реалий, нашло свое концентрированное выражение в недавнем заявлении нынешнего российского премьер-министра В. Черномырдина, повергшем в недоумение западные деловые круги, да и не только их. "Недоумение" это было столь велико, что, по свидетельству "Бизнес-МН" (№ 38 от 19.09.93 г.) со ссылкой на нью-йоркскую "Ойл Дэйли", недавний вице-президент Экспортно-импортного банка США, а ныне президент американско-российского делового совета Ю. Лоусон назвал подобную точку зрения "нелепой".

Выступая на ланче перед деловым Хьюстоном в ходе своего визита в США в августе 1993 г. российский премьер-министр обнародовал свое видение образцовой западной фирмы в качестве партнера российских нефтяников для совместной деятельности. На его взгляд, это должна быть крупная вертикально интегрированная нефтяная компания с большими самостоятельными финансовыми средствами. Она должна обладать передовой технологией, обучать местный персонал и быть готовой работать в России много десятилетий, а полученную выручку не вывозить, но реинвестировать в российскую экономику [18, 19]. Такая позиция бывшего председателя "Газпрома", идущая вразрез со всеми предыдущими заявлениями и большинством предыдущих действий правительства России (не зря тот же Лоусон заметил, что ранее никто из российских чиновников так не высказывался), по сути, ставит крест на пути мелкого и среднего западного бизнеса в Россию, даже не закрывая, а захлопывая дверь перед ним. Эта позиция в наиболее чистом виде отражает точку зрения представителя и (или) выразителя интересов монопольных структур (небольшому числу монополистов всегда легче договориться о разделе рынка), свидетельствует о незнании ситуации на мировых финансовых рынках и непонимании законов миграции капиталов: проникновение на новые рынки, как правило, всегда начинается с мелкого и среднего бизнеса, с так называемых "венчурных" фирм, за которыми следует крупный бизнес.

Более того, такая позиция требует привлечения прямых иностранных инвестиций даже в тех случаях, когда это не является необходимым. Так, при восстановлении бездействующих скважин проблема зачастую заключается не в том, что российские нефтяники не имеют технических решений, а в отсутствии у них финансовых средств для производства соответствующих работ или оборудования, необходимого для производ-

ства таких работ, которые могут быть выполнены собственными силами российских добывающих объединений без привлечения сторонних подрядных организаций. Поэтому для восстановления бездействующих нефтяных скважин даже более предпочтительным, чем привлечение западных сервисных фирм, может оказаться получение иностранных кредитов: для закупки оборудования, использование которого будет осуществляться самими отечественными производителями с погашением кредита поставками части дополнительно добытой нефти.

Именно на такую схему нацелено большинство кредитных линий для нефтегазового сектора страны (Мирового банка, ЕБРР, Экспортно-импортного банка США), прорабатываемых Минфином, Центробанком, Минтопэнерго Российской Федерации и одобренных правительством России (см. табл. 11). В этом случае основными контрагентами российских нефтяников будут уж никак не крупные вертикальные интегрированные нефтяные компании (у них есть своя конкурентная ниша, о чем пойдет речь ниже), и даже не мелкие и средние нефтедобывающие (независимые) и сервисные фирмы, а производители и поставщики нефтепромыслового оборудования и специализированные финансовые институты (табл. 15).

Таблица 15

Концепция привлечения иностранных инвестиций в российскую нефтегазовую промышленность

| Степень срочности решаемых задач | Направления производственной деятельности | Потенциальные иностранные инвесторы, формы внешнего финансирования | Начало поступления дополнительной нефти |
|----------------------------------|--|---|---|
| Краткосрочные | Восстановление бездействующих нефтяных скважин | Мелкие и средние нефтяные и сервисные фирмы (сервисные контракты), производители и поставщики оборудования (контракты на поставку), финансовые институты (валютные займы) | В течение первого года |
| Среднесрочные | Освоение разведанных, но неразрабатываемых месторождений | Крупные нефтяные фирмы и консорциумы крупных, средних и мелких фирм (соглашения о совместном производстве, риск-контракты — в основном "продакшн-шэринг", финансовые институты (валютные займы) | Через 3...5 лет |
| Долгосрочные | Поиск, разведка и разработка месторождений в новых районах | Крупные нефтяные фирмы и консорциумы крупных, средних и мелких фирм (соглашения о совместном производстве, риск-контракты — в основном "продакшн-шэринг") | Через 8...10 лет |

В среднесрочном плане (3...5 лет) сдержать падение добычи может широкомасштабный ввод в эксплуатацию месторождений, уже разве-

данных, но не разрабатываемых из-за нехватки инвестиционных ресурсов. В стране насчитывается около 450 таких месторождений. Иностранные компании привлекаются и будут привлекаться к их освоению на конкурсной основе с получением гарантий возмещения инвестиций в форме права на экспорт части добываемой нефти.

Несмотря на общую повышенную рискованность операций в России и не совсем благоприятное для потенциальных инвесторов сочетание стартовых капиталовложений и ожидаемых доходов на вложенный капитал для этого направления деятельности, интерес иностранных компаний к работам по освоению российских месторождений крайне высок, причем не только в теоретическом, но и в практическом плане. Об этом свидетельствуют, в частности, данные табл. 16, из которых следует, что на 25 % российских и почти на 40 % тюменских нефтяных месторождений, подготавливаемых к вводу в разработку в период 1992—2000 гг., соответствующие работы ведутся с участием иностранных фирм. Западные компании в той или иной степени задействованы в работах по подготовке к освоению доказанных извлекаемых запасов нефти (категории А+В+С1), вводимых в эксплуатацию до конца века.

Таблица 16

Участие иностранных компаний в освоении российских нефтяных месторождений в 1992—2000 гг.

| Показатель | Число месторождений | |
|---|---------------------|-------|
| | ед. | % |
| Месторождения вводимые в эксплуатацию: | | |
| В России | | |
| всего | 551 | 100,0 |
| с участием инофирм | 143 | 26,6 |
| В Тюменской области | | |
| всего | 183 | 100,0 |
| с участием инофирм | 70 | 38,3 |

Источники: Государственная программа России по обеспечению устойчивой работы нефтегазодобывающей отрасли в 1992—1995 гг. и до 2000 г. (часть 1). — Министерство топлива и энергетики Российской Федерации, Москва, май 1992, приложение № 10.

Почти половина всех российских месторождений, вводимых в эксплуатацию в 1992—2000 гг. с участием иностранных фирм, сосредоточена в Тюменской области.

После ноябрьского 1992 г. Указа Президента РФ № 1403 об особенностях приватизации предприятий ТЭК России, иностранные фирмы получили возможность реинвестировать получаемые ими прибыли в акции создаваемых нефтяных компаний и приватизируемых предприятий нефтяного комплекса. Принципиальная схема привлечения иностранных инвесторов к приватизации нефтяных компаний России показана на рис. 12. В соответствии с этой схемой иностранные инвесторы могут приобрести до 15 % акций при приватизации таких

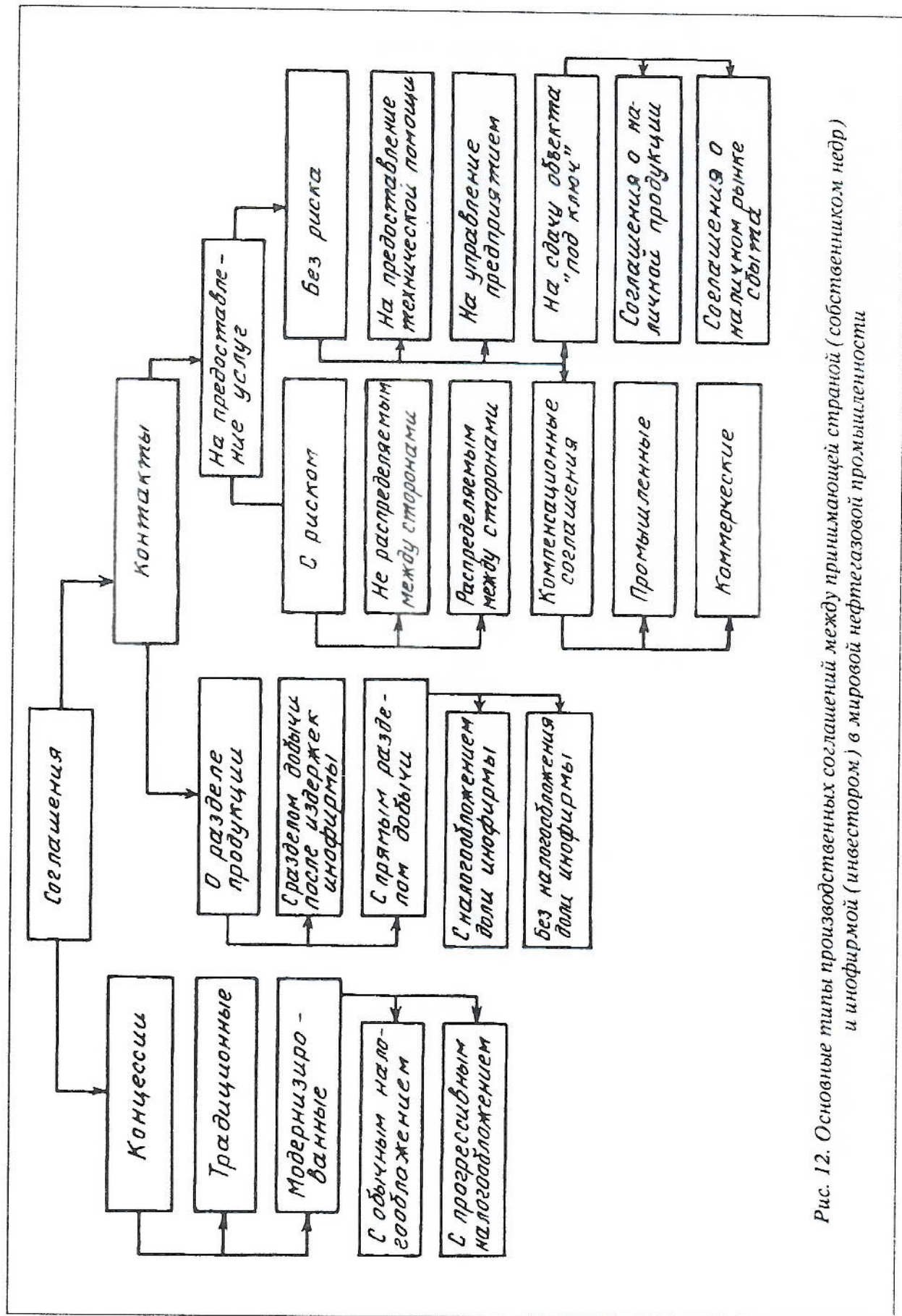


Рис. 12. Основные типы производственных соглашений между принимающей страной (собственником недр) и инофирмой (инвестором) в мировой нефтегазовой промышленности

нефтяных компаний России, как "ЛУКОЙЛ" и "ЮКОС" и до 5 % — Сургутнефтегаз. Эта схема подразумевает пределы прямого участия иностранных акционеров в уставных фондах российских нефтяных компаний через ограниченную продажу им акций на инвестиционных торгах. В общем случае иностранные акционеры не могут приобрести более 38 % из тех 40 % акций, что выставляются на инвестиционные торги.

Очевидно, что, если не будут введены специальные дополнительные ограничения по участию иностранного капитала в приватизации, не предусмотренные в Указе Президента № 1403 (как это произошло в случае с Сургутнефтегазом), то возможности участия иностранных фирм в акционировании российской нефтяной промышленности могут оказаться намного шире за счет различных форм непрямого участия, которое пока однозначно не регламентировано. Так, никак не оговорены какие-либо ограничения доступа российских юридических лиц с иностранным участием к приватизации нефтяных компаний России. Существуют и другие механизмы такого непрямого участия.

В итоге, только лишь за счет привлечения инвестиционных ресурсов иностранных фирм к приватизации первых трех российских нефтяных компаний иностранный капитал может получить доступ к значительной доле добываемой в России нефти, добываемого нефтяного газа, (табл. 17), производимых нефтепродуктов (табл. 17). Этот несложный расчет, безусловно, вызовет новую волну псевдопатриотического недовольства, поскольку будет свидетельствовать, что заметный кусок такого лакомого пирога, каковым обыватель привык считать нефтяную промышленность, якобы уплывает в чужие руки.

Таблица 17

Возможная роль иностранного капитала в приватизации акционерных обществ — нефтяных компаний России

| Нефтяная компания | Показатели производственной деятельности в 1992 г. | | |
|--|--|-------------------------------------|--------------|
| | Добыча нефти, млн т | Переработка | |
| | | нефтяного газа, млрд м ³ | нефти, млн т |
| 1. "ЛУКОЙЛ" (n = 18) | 57,1 | 2,6 | 31,3 |
| 2. "ЮКОС" (n = 12) | 39,4 | 1,6 | 23,2 |
| 3. Сургутнефтегаз (n = 12) | 42,5 | 8,5 | 15,5 |
| Итого | 139,0 | 12,7 | 70,0 |
| Потенциальная доля иностранных акционеров за счет прямого участия в абсолютных единицах* | 16,6 | 1,055 | 8,95 |

Примечания: 1. В соответствии с Указом Президента РФ № 1403 от 17 ноября 1992 г. определено участие иностранного капитала в приватизации.

2. n — число предприятий, производственных и научно-производственных объединений по нефтедобыче, нефтепереработке и нефтепродуктообеспечению, преобразуемых в акционерные общества, пакеты акций которых выносятся в уставные фонды указанных компаний.

* "ЛУКОЙЛ" и "ЮКОС" — не более 15 %, Сургутнефтегаз — не более 5 %.

Однако не следует забывать, что привлекательность нефтяной промышленности как объекта приватизации строится на укоренившемся в значительной части обывательской среды представлении о ее способности приносить высокие, устойчивые и быстрые дивиденды. Это представление искусно подогревается в ряде средств массовой информации, в том числе и различными инвестиционными фондами, якобы связанными с нефтяным комплексом, а также другими финансовыми структурами, заинтересованными в аккумуляции у себя максимального числа приватизационных чеков населения. Не оспаривая привлекательности нефтяного комплекса как объекта для приобретения его акций с расчетом на долгосрочную перспективу, замечу, что в краткосрочной перспективе акционерам приватизируемых предприятий нефтяной промышленности вряд ли стоит рассчитывать на высокие дивиденды. Эти предприятия стоят перед необходимостью обеспечения долгосрочных и весьма капиталоемких инвестиций в отрасль. Поэтому в стратегических интересах их руководства была бы скорее полная капитализация прибыли в расчете на высокие дивиденды послезавтра, чем обеспечение высоких дивидендов акционерам уже сегодня. Поэтому любой серьезный акционер приватизируемой нефтяной компании, будь то российский, будь то иностранный, в первую очередь приобретает доленое участие в объекте для широкомасштабного инвестирования, а не для стрижки купонов.

При проведении конкурса на право освоения уже разведанного месторождения лицензия на право пользования недрами может быть выдана самой иностранной компании-победительнице конкурса, либо (в случае, если лицензия на разведанное месторождение уже выдана соответствующей российской компании, производственному объединению), иностранная фирма может (должна будет) организовать СП (заключить договор о совместном производстве) с российским держателем лицензии. Опыт такого рода уже был продемонстрирован во время завершившегося недавно первого Ханты-Мансийского тендера, когда все фирмы-победительницы (Амоко, Шелл, Юралс-АРА) должны будут организовать СП с соответствующим российским держателем лицензии. Таким образом, существуют предпосылки для перехода от практики организации двустороннего (см. рис. 9, а) к трехстороннему договорно-правовому регулированию отношений недропользования (см. рис. 9, б).

Принципиально новым подходом по сравнению с недавним прошлым стало привлечение иностранных инвесторов не только к освоению забалансовых залежей, но и высокопродуктивных и перспективных месторождений и территорий (типа Приобского месторождения в Ханты-Мансийском национальном округе). Это позволит существенно сократить сроки их вывода на проектную мощность и максимизировать экономическую ренту, изымаемую в доход российской стороны. Основными партнерами российских нефтяников на этом производственном направлении будут крупные вертикально интегрированные нефтяные компании и консорциумы нефтяных фирм, а формой их участия в освоении месторождений — соглашения о совместном производстве и

различные типы риск-контрактов, наиболее привлекательным из которых, на мой взгляд, является соглашение о разделе продукции (продакшн-шэринг).

В то же время, в значительном числе случаев, российскому держателю лицензии нужен не столько иностранный партнер для совместной производственной деятельности, сколько финансовый партнер.

Действительно, каждый из четырех возможных видов соглашений иностранной фирмы с российским держателем лицензии (производственное соглашение, кредитное соглашение, сервисный контракт и контракт на закупку) в той или иной форме предусматривает обращение лицензиата к кредитным ресурсам, если он не располагает в настоящий момент необходимым количеством свободных валютных средств (рис. 13). Технический уровень российских добывающих производственных объединений общеизвестен, уровень квалификации и мастерства производственного персонала — тоже, поэтому далеко не всегда наши добывающие предприятия нуждаются именно в производственной кооперации (тем более на основе долевого участия в собственности). Тем не менее, зачастую российский держатель лицензии обращается именно к форме производственного соглашения с иностранной фирмой, но делает это не потому, что нуждается только в этой форме сотрудничества, а лишь из-за невозможности получить необходимые валютные средства для реализации иной, более подходящей для него в производственном плане задачи привлечения того или иного вида ресурсов из зарубежных источников. Следовательно, выбирается далеко не самое оптимальное решение для выполнения конкретной производственной задачи, когда форма ее реализации (вид соглашения) не соответствует поставленным целям.

Таким образом, в ряде случаев иностранная фирма необходима российскому держателю лицензии не более чем финансовый посредник — для выхода на международный и финансовый рынок, т. е. всего лишь для получения доступа к финансовым ресурсам.

В условиях, когда российский рубль был неконвертируемым (до середины 1992 г.), такого рода посреднические функции иностранных фирм под эгидой производственной задачи были своего рода платой за обеспечение российским добывающим предприятиям легального доступа на мировой финансовый рынок. Особенно затруднен был доступ к международным финансам небольшим объединениям с истощенными сложнопостроенными месторождениями. Поэтому, как правило, именно они стремились подыскать иностранного партнера для разработки своих месторождений там, где в принципе могли бы без него обойтись, если бы сами имели возможность найти стартовые капиталовложения в валюту.

После июля 1992 г., когда рубль стал конвертируемым по текущим операциям, у российских предприятий появилась принципиальная возможность получить валютный кредит и на внутреннем рынке. Но нестабильный, депрессивный и инфляционный характер этого рынка делал для большинства российских хозяйственных субъектов неприемле-

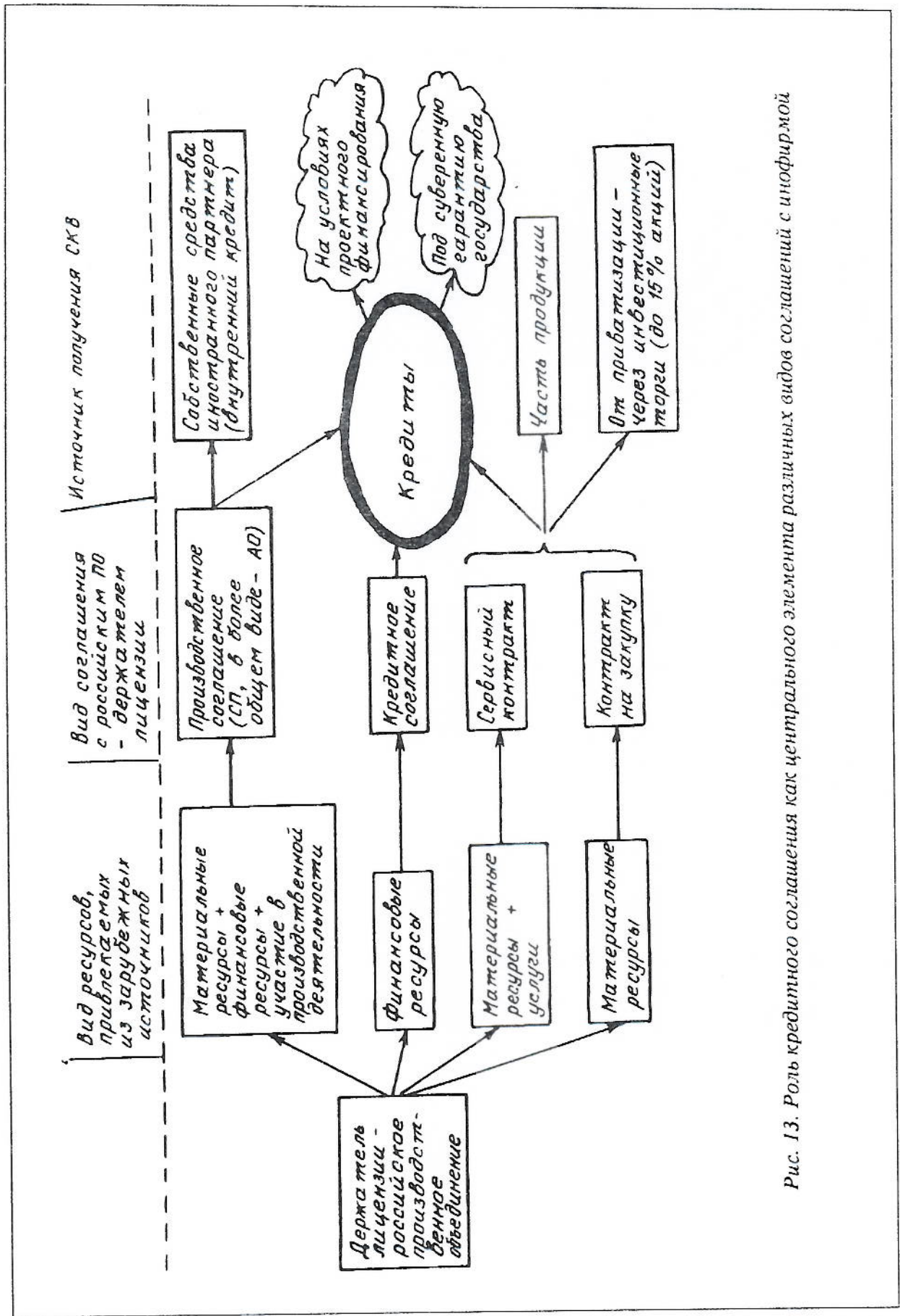


Рис. 13. Роль кредитного соглашения как центрального элемента различных видов соглашений с иностранной

мыми условия получения валютного инвестиционного кредита внутри страны. В то же время при производственной кооперации с иностранными компаниями условия получения займов иностранными партнерами по СП на международном финансовом рынке оставались более предпочтительными. Поэтому значительная часть иностранных учредителей российских СП в нефтяной промышленности — это небольшие западные компании не только нефтяной, но и чисто финансовой ориентации, не являющиеся носителями технологических "ноу-хау", в которых нуждались бы их российские партнеры.

В связи с этим при освоении уже разведанных месторождений российский пользователь недр может быть зачастую заинтересован не в производственном соглашении с иностранной нефтяной компанией, а скорее в заключении на принципах проектного финансирования кредитного соглашения с каким-либо финансовым институтом для обеспечения необходимого стартового финансирования проектов.

В долгосрочном плане (8...10 лет) перелом в динамике добычи может произойти в результате разведки и освоения новых нефтегазоносных районов.

История нефтяной промышленности подтверждает, что основная часть добычи обеспечивается за счет небольшого числа крупнейших месторождений. В недрах одного лишь крупнейшего в мире месторождения Гафар (Саудовская Аравия) содержится 8 % начальных мировых доказанных извлекаемых запасов нефти. В нашей стране в годы максимальной добычи одно Самотлорское месторождение давало 25 % всей добычи нефти в стране. Естественно поэтому, что добиться перелома в динамике добычи можно лишь за счет открытия новых крупных месторождений.

Эта задача в силу объективных причин потребует наибольшего времени — средняя продолжительность периода разведки и периода освоения месторождений в новых районах отодвигают горизонт получения дополнительной нефти за пределы 2000 г.

Именно в этом случае основными партнерами российских нефтяников могут стать крупные вертикально интегрированные и (или) независимые нефтяные компании и консорциумы указанных нефтяных фирм (см. табл. 16). Эти фирмы организованы таким образом, чтобы иметь все возможности для успешной реализации широкомасштабных проектов по разведке и освоению крупных месторождений нефти и газа, расположенных в любых по сложности природных условиях, или привнести новую технологию для коммерческой разработки крупных месторождений, считавшихся до того нерентабельными. За счет комплексной организации они готовы к высоким технологическим и геологическим рискам, связанным с этими видами работ, но и рассчитывают при этом на более высокое вознаграждение. Собственные финансовые средства нужны им, как правило, только для финансирования поисково-разведочных работ — операции наиболее рискованной, но далеко не самой капиталоемкой. В случае успеха ПРР, освоение месторождений будет профинансировано этими компаниями не за счет собствен-

ных, а за счет заемных средств, полученных от банков на принципах проектного финансирования. Когда район работы такой фирмы переходит в разряд "старых" нефтеносных районов, а разрабатываемые месторождения выходят на поздние стадии эксплуатации, крупные вертикально интегрированные компании могут продать свою долю мелким фирмам, специализирующимся на снижении эксплуатационных затрат, а сами — вновь обратиться к новым крупным проектам.

Таким образом, не следует рассчитывать на кооперацию с этими фирмами в решении краткосрочных задач, как бы ни были эти задачи актуальны для страны (восстановление бездействующих скважин, например), но сотрудничество с ними жизненно необходимо при решении крупномасштабных, технически сложных проблем завтрашнего дня, предполагающих долгосрочное присутствие этих компаний на рынке принимающей страны.

Привлечение иностранных инвесторов к разведке и разработке новых месторождений должно осуществляться преимущественно на условиях риск-контрактов. Наиболее предпочтительным для страны типом производственного соглашения между иностранным инвестором и собственником недр является, на мой взгляд, соглашение о разделе продукции (продакшн-шэринг), позволяющей возложить на иностранного партнера все затраты и риски и осуществлять покрытие этих расходов в натуральной форме за счет раздела добываемой продукции [16, 20—23]. При этом, естественно, целесообразным было бы кооперирование в составе группы инвесторов по такого рода соглашениям и российских нефтяных компаний.

Таблица 18

Нефтегазовые конкурсы и аукционы, проведенные на территории СССР (России) до настоящего времени

| Год проведения | Регион | Месторождения | Конкурс (аукцион) | Фирма-победительница |
|----------------|-----------------------------------|-----------------------------|----------------------------------|--|
| 1991 | Азербайджан | Азери | Конкурс на разработку | "Амоко" |
| 1991 | Восточная Туркмения | — | Аукцион на разработку и разведку | "Бридас" |
| 1992 | Казахстан | Карачаганак | Конкурс на разработку | "Аджип", "Бритиш Гэс" и др. |
| 1992 | Республика Коми | — | Аукцион на разведку и разработку | "Оксидентл" |
| 1992 | Сахалин-II | Пильтун-Астохское и Лунское | Конкурс на разработку | "Марафон", "Мак-Дермотт", "Шелл", "Мицубиси" |
| 1993 | Ханты-Мансийский автономный округ | 11 месторождений | Конкурс на разработку | "Амоко", "Шелл", "Юралс-АРА" |
| | | 3 участка | Аукцион на разведку и разработку | Сургутнефтегаз, "Роза" |

В соответствии с Законом "О недрах" выдача лицензий на право пользования недрами, а значит, и привлечение иностранных инвесторов для разведки и разработки новых месторождений, осуществляется на конкурсной основе. Сегодняшняя тендерная практика не является пока широкомасштабной, однако этот процесс устойчиво набирает обороты. До настоящего времени на территории СССР (России) было проведено 6 тендеров как на разработку уже разведанных месторождений, так и на разведку и разработку новых (табл. 18). Сегодня в стадии проведения либо в стадии подготовки находятся еще несколько крупных конкурсов: второй Ханты-Мансийский, Томский, Сахалин-II, Магаданский и т. д. Таким образом, через систему конкурсов и аукционов начинает осуществляться на практике доступ иностранных инвесторов к разведке и разработке нефтегазовых месторождений России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лещинец И., Филановский В. Состояние нефтегазодобывающей отрасли и меры по стабилизации ее работы // Экономика топливно-энергетического комплекса России. — М.: ВНИИОЭНГ, 1992. — Вып. 4.
2. Конопляник А., Селимов М. Российская нефтяная промышленность, налоговое законодательство и иностранные инвестиции // Нефтяное хозяйство. — 1993. — № 2.
3. Бушуев В. Энергосбережение — прибыльное дело // Экономика топливно-энергетического комплекса России. — М.: ВНИИОЭНГ, 1992. — Вып. 4.
4. Конопляник А. О формах привлечения иностранного капитала в нефтяную промышленность России // Нефтяное хозяйство. — 1992. — № 3. — С. 2—4.
5. Konoplyanik A. *USSR Oil Concessions Policy Alternatives: The Lessons from Domestic History and Modern Western Practice*. — EAEE/ ITER European Conference Energy Trends: Integrated Europe — Decentralized USSR. Tallinn. Conference Proceedings, 1990, October. — Vol. 11. — P. 365—394.
6. Konoplyanik A. *Soviet concessions to foreign oil companies then and now* Oil & Finance and Accounting. — Winter, 1990. — Vol. 5, № 4. — P. 213—225.
7. Konoplyanik A. *USSR Oil Concessions Policy Alternatives: The Lessons from USSR History and Modern Western Practice* // Energy Exploration & Exploitation. — 1991. — Vol. 9. — № 1, 2. Special Issue — Commercial Prospects for Soviet Energy. — P. 29—49.
8. Славинский В. Международные перемещения капитала // Финансовые Вести. — М., 1993. — № 24.
9. Конопляник А. Потребности в инвестициях составляют 30 миллиардов долларов // Финансовые Известия. — М., 5 ноября 1992. — № 2.
10. Конопляник А. Нефтяная промышленность России и иностранные инвестиции: законодательные аспекты и проблема рискованности предпринимательского климата // Нефтяное хозяйство. — 1993. — № 4. — С. 9—15.
11. Konoplyanik A. *Russia Struggling To Revive Production, Rebuild Oil Industry* // Oil & Gas Journal. — 1993, VIII. — Vol. 91, № 31. — P. 43—44, 46—48, 50—51.
12. Конопляник А. Иностранные инвестиции. Диапазон риска // Финансовые Вести. — 1991. — № 9. — С. 12.
13. Конопляник А. Чем меньше риска — тем лучше // Энергия: экономика, техника, экология. — 1992. — № 3. — С. 23—26.
14. Бардин В. Иностранный капитал приобрел иммунитет от законов России // Коммерсант — Daily. — М., 29 сентября 1993. — № 186, — С. 3.
15. *Simon-Robertson 1992 International New Ventures Survey (based on results from 71 oil companies)* // Simon Petroleum. Technology, Llandudno, United Kingdom, 31 January 1992.

16. 1991 International New Ventures Survey (Results based upon responses from 66 oil companies) // Simon Petroleum Technology, Llandudno, United Kingdom, 15 February 1991.

17. 1990 International New Ventures Survey (Results based upon responses from 58 oil companies). The Robertson Group Plc., Llandudno, United Kingdom, 2 March, 1990.

18. Конопляник А. Новый "План ГОЭЛРО — Маршалла" // Энергия, экономика, техника, экология — 1991. — № 9. — С. 28—30.

19. Конопляник А. План Любберса // Энергия: экономика, техника, экология. — 1991. — № 11. — С. 6—9.

20. Ershov Yu., Konoplyanik A., Pankin M. Russia's Position at the Basic Agreement Negotiations // Russian Petroleum Investor. — 1992, VII. — P. 69—71.

21. Конопляник А. Европейская Энергетическая Хартия // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. — 1992. — № 2. — С. 39—43.

22. Конопляник А. Европейская Энергетическая Хартия подписана. Что дальше? // Финансовые Вести (Финвест). — 1992. — № 2. — С. 12—13.

23. Конопляник А. Европейская Энергетическая Хартия // Энергия: экономика, техника, экология. — 1992. — № 6. — С. 7—10.

24. Финансовые Вести (Финвест). — 1992. — № 51 (Специальный выпуск газеты, посвященный первой годовщине подписания Европейской Энергетической Хартии).

25. Конопляник А. Основные виды и условия соглашений, действующих в нефтяной промышленности капиталистических государств между ГНК и принимающими странами // БИКИ. — 1989. — Приложение № 10. — С. 3—23.

26. Конопляник А. Концессионная политика: альтернативный вариант // Коммерсант. — 1990. — № 2. — С. 16.

27. Конопляник А. Концессия — это не страшно // Энергия: экономика, техника, экология. — 1992. — № 2. — С. 8—12.

28. Конопляник А. Соглашения о добыче нефти: мировой опыт // Энергия: экономика, техника, экология. — 1992. — № 5. — С. 2—5.

29. Надеин В. В Хьюстоне российский премьер интересовался космосом и нефтью // Известия. — 1 сентября 1993. — № 165.

30. Духанов С. Виктор Черномырдин удивил американских нефтяников // Бизнес-МН. — 19 сентября 1993. — № 38. — С. 8.

31. Конопляник А. Предварительные соображения о возможных формах участия иностранного капитала в освоении месторождений п-ова Ямал. — 1991. — 39 с. (рукоп.).

32. Конопляник А. Как строить взаимоотношения с иностранными фирмами (чтобы не стать жертвой нового Тенгиз-Шеврона) // Бизнес-МН. — Декабрь 1991. — № 0/2. — С. 13.

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|----|
| Введение | 3 |
| Стратегический подход — экономия энергии | 4 |
| Источники финансирования энергетики | 5 |
| Иностранные инвестиции: все — за. Кто против? | 7 |
| Иностранные инвестиции: мировые тенденции | 8 |
| Потребность во внешнем финансировании | 12 |
| Существующие ограничения и риски для иностранных инвестиций | 14 |
| Сотрудничество с Западом: необходимость смены форм взаимодействия | 27 |
| "Три среза" законотворческой деятельности | 30 |
| Базисное Соглашение к Европейской Энергетической Хартии | 34 |
| Основные направления и формы внешнего финансирования | 40 |
| Кратко-, средне- и долгосрочные приоритеты | 55 |