

Рис. 3. Взаимодействие основных элементов СРП ("продакшн-шеринг") и действующей российской налоговой системы

ных договоров между органами исполнительной власти РФ и её субъектами о распределении доли прибыльной продукции государства (по трем бюджетам), что предусмотрено п.6 Указа № 2285, большое значение имеет, какие налоги заменяются этой долей. Дело в том, что весомость налога в консолидированном бюджете и его распределение между бюджетами трёх уровней различны. Например, если распределяемая доля прибыльной продукции не заменяет таможенную пошлину и акциз (получатель обоих налогов — федеральный бюджет), то подавляющая часть прибыльной продукции должна перечисляться в региональный и местный бюджеты, и наоборот. Сильное влияние на раздел доли прибыльной продукции государства окажут также налог на прибыль и налог на добавленную стоимость.

**В-третьих**, существенные изменения необходимо внести в платежи за право пользования недрами как по стадиям их взимания, так и по методике исчисления.

**В-четвертых**, взимание полностью в федеральный бюджет акциза, т.е. своего рода рентного платежа, учитывающего различие в региональных горно-геологических и географических условиях деятельности предприятий, противоречит его экономическому смыслу. Необходимо изменить положение о получателях этого платежа.

В любых вариантах российской модели СРП за счет компенсационной продукции должны непременно выплачиваться платежи за природные ресурсы (земля, вода и др.) и платежи, связанные с медицинским и социальным страхованием. В противном случае эти платежи не будут выплачиваться на стадиях поисков и разведки (около 5 лет) из-за отсутствия прибыльной продукции и практически в течение 7-10 лет на стадии добычи, т.е. до окупаемости капитальных затрат.

Таким образом, по отношению к СРП можно говорить об "особой форме налогообложения" с определенными оговорками, так как в законе о СРП реализуется **российская модель "продакшн-шеринг"**, едва ли не самая "налогопослушная" в мире. При ее разработке не произошло прямого заимствования ливийской, перуанской или

индонезийской модели, которые в значительно большей степени заменяют взимание налогов разделом продукции. В российской модели предусмотрены прямые выплаты налога на прибыль, платежей за пользование природными ресурсами, НДС (при операциях внутри страны) и подоходного налога с физических лиц. Напомним, что в 1993-1994 гг. в общем объеме доходов консолидированного бюджета России **суммарные поступления (поквартально) по этим четырем налогам составляли 60-80 %**. Более того, законом о СРП допускается, что субъект Федерации может и не согласиться на замену прямых выплат местных налогов. Одним словом, "особая форма налогообложения", если корректно считать, касается менее 20-40 % суммы всех налоговых поступлений.

И все-таки, **главное в СРП** то, что такая форма договорных отношений позволяет возложить на инвестора все затраты и риски, а возмещать его расходы в натуральной форме за счет раздела производимой продукции.

#### **Значение реализации проектов СРП для российской экономики**

На различных уровнях государственного управления РФ и в научных публикациях неоднократно подчеркивалось, что привлечение иностранных инвестиций в нефтяную промышленность России особенно необходимо в следующих случаях:

разработка месторождений в сложных природно-климатических условиях;

освоение районов с отсутствием производственной и социальной инфраструктуры;

разработка трудноизвлекаемых запасов углеводородов.

В настоящее время в России основная и наиболее отработанная форма сотрудничества с зарубежными компаниями - совместные предприятия. Однако в мировой практике есть и иные формы контрактов, дающие разнообразные возможности для обоих партнеров. К ним относится прежде всего контракт типа "продакшн-шеринг" (соглашение о долевом распределении продукции), который предусмотрен Законом Российской Федерации "О недрах" (ст.12).

В мировой практике существует несколько моделей соглашений о разделе продукции. Из них наиболее "налогопослушная" российская модель показана на рис. 4, отражающем финансовую структуру проекта освоения западно-сибирского Приобского нефтяного месторождения (расчет сделан на основе опубликованных цифр при сроке освоения 52 года и годовом темпе инфляции 4 %). На этом конкретном примере наглядно видно значение компенсационной продукции, идущей на возмещение затрат инвесторов. Именно о ней при оценке проектов СРП зачастую забывают, акцентируя основное внимание на "налоговой части" СРП, в то время как компенсационная часть продукции имеет не менее важное значение для экономики страны.

Обратимся к конкретным проектам СРП. Так, например, при реализации СРП по освоению нефтяных месторождений **Салымской группы** в структуре капитальных затрат поставки российского бурового оборудования, материалов и оказание различного рода услуг составят 50 % в первые 5 лет, 70 % - во второе пятилетие, по окончании которого они стабилизируются на уровне 90 %. На долю российской стороны будет приходиться 60-80 % эксплуатационных издержек. Таким образом, из общей стоимости компенсационной продукции (2,6 млрд дол.) за 17 лет доля российской стороны может составить 1,3-1,8 млрд дол.

Для того чтобы обеспечить максимальное участие в проекте **Сахалин-2 (освоение Лунского и Пильтун-Астохского месторождений на шельфе)** российских предприятий, принят принцип создания режима благоприятствования российским промышленным предприятиям, способным обеспечивать выполнение поставленных требований, а также сроков выполнения работ и поставок при конкурентоспособных ценах.

Предусматривается создание комитета, в задачу которого войдет контроль за соблюдением этого принципа на всех стадиях проекта. В состав комитета предполагается включить представителей российской стороны и консорциума, осуществляющего работы, а также представителей подрядчи-

ков по проектированию, комплектации и строительству. Планируется создание комиссий по следующим ключевым направлениям для рассмотрения вопросов, связанных с привлечением к участию в проекте основных отраслей российской промышленности:

научно-исследовательские и проектно-конструкторские разработки;

проектно-конструкторские работы и консультационные услуги;

строительные работы (объекты нулевого цикла, здания и сооружения, трубопроводы и т.д.);

обслуживание нефтепромысловых предприятий (буровые работы на шельфе, эксплуатация и обслуживание оборудования).

Для более полного использования российских трудовых ресурсов консорциумом предусматривается организация программ обучения кадров, направленных на обеспечение работ по проекту квалифицированными работниками из числа граждан России. Будет поощряться аналогичная деятельность и со стороны подрядчиков. Потребуется, в частности, подготовка кадров по таким специальностям, как системы управления производством, внедрение новой технологии, строительство и эксплуатация современных производственных объектов. На каждом из этапов проекта отдельные работники будут направляться на курсы английского языка для руководителей, курсы по отдельным техническим дисциплинам, а также курсы для рабочих разных профессий.

Предварительные исследования свидетельствуют о том, что в России производится множество изделий, которые можно будет использовать при строительстве и эксплуатации морских и береговых объектов и сооружений. Для наиболее полного их использования при реализации проекта потребуются скоординированные усилия государственных учреждений и предприятий по созданию сети поставщиков к моменту, когда это будет необходимо для проекта.

На этапах строительства и эксплуатации потребуются большие объемы поставок промышленных товаров российского производства. Местная сеть снабжения

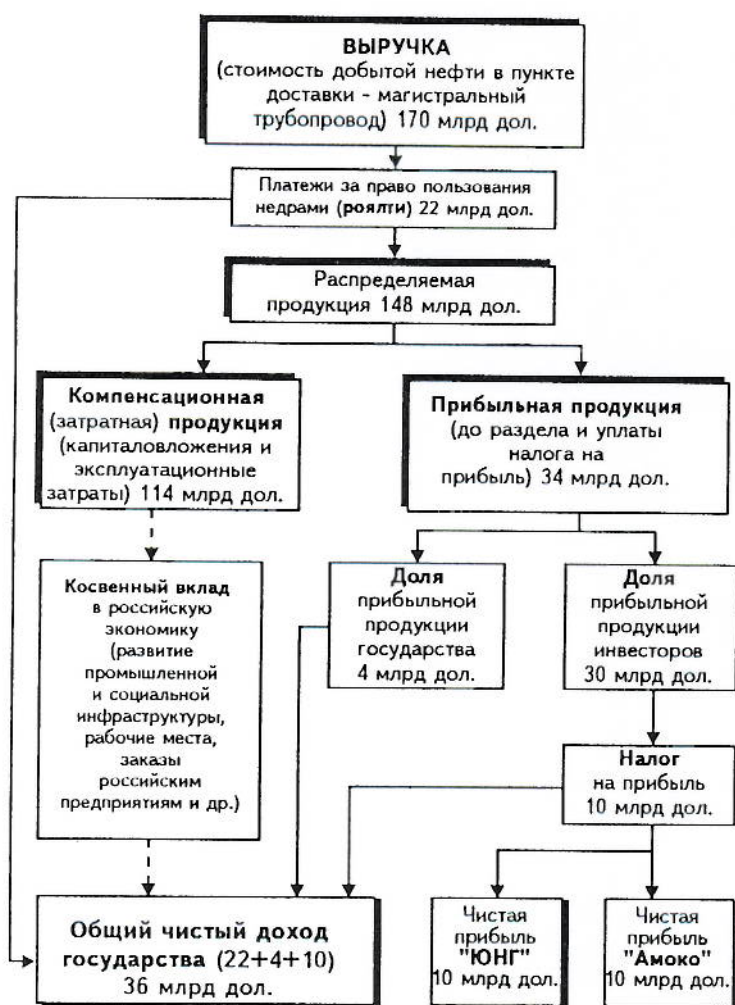


Рис. 4. Один из вариантов финансовой структуры проекта освоения Приобского нефтяного месторождения по соглашению о разделе продукции

(срок освоения - 52 года, извлекаемые запасы - 724 млн т нефти, годовой темп инфляции - 4 %)

промышленными товарами на острове не развита, в связи с чем их приходится ввозить. Для обеспечения проекта следует создать на Сахалине независимые фирмы-поставщики, в противном случае для реализации проекта придется разработать специальную систему снабжения.

Одной из ключевых задач проекта является изучение возможности привлечения российских промышленных предприятий к участию в проекте. Потенциальными участниками этой программы могут явиться ведущие российские судостроительные заводы Северодвинска, Комсомольска-

на-Амуре, Санкт-Петербурга, Нижнего Новгорода и др.

Перечисленные предприятия занимаются строительством крупных судов различного назначения, они оснащены современным оборудованием и производственными площадями, необходимыми для изготовления морских платформ, а также их элементов, и располагают технологией для обеспечения требуемого качества изделий.

Предполагается, что наилучшим образом требованиям проекта отвечают оборонные предприятия, прошедшие конверсию. Ожидается, что число таких предприятий будет увеличиваться по мере информирования гражданских предприятий о стандартах и требованиях данного проекта.

Резервуары заводского изготовления могут быть выполнены в городах: Северодвинск, Комсомольск-на-Амуре, Нижний Новгород, Санкт-Петербург, Выборг, Колпино и Гатчина Ленинградской области, Казань, Калуга, Таганрог, Коломна Московской области, Лысьва Пермской области, Екатеринбург, Арсентьев Приморского края.

На российском Дальнем Востоке и в Сахалинской области имеется немало предприятий, способных выполнять работы нулевого цикла, по сооружению погрузочно-разгрузочных участков, инженерных коммуникаций, подъездных дорог.

Здесь же имеются большие запасы песка и заполнителей. Для использования строительных материалов из местных источников потребуются усовершенствование службы транспортных услуг. В частности, бетон мог бы поставляться бетонными заводами, которые следует построить вблизи возводимых объектов. Потребуются также расширение и модернизация местных карьеров, которые должны обеспечивать строительство щебнем и строительным камнем.

Российские подрядчики и предприятия-изготовители могли бы принять участие в следующих видах работ:

- сооружение несущих конструкций;
- монтаж оборудования;
- прокладка трубопроводной сети;
- изготовление и монтаж электротехнического оборудования, приборов КИП и автоматики;
- монтаж систем отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха;
- инженерное оборудование;
- средства противопожарной защиты, нанесение покрытий на трубопроводы;
- наружная и внутренняя отделка зданий и сооружений, наружная теплоизоляция зданий;
- окраска.

Предполагается участие совместно с иностранными субподрядчиками российских предприятий и организаций в обеспечении транспортных перевозок как на самой монтажной площадке, так и за ее пределами.

Российские компании могут взять на себя поставку части продукции местного производства.

Российская судостроительная промышленность имеет немалый опыт проектирования и непосредственного строительства судов различных типов, в том числе ледоколов, ледокольных буксиров и транспортных судов высокого ледового класса. Среди проектно-конструкторских бюро и строительных заводов, которые можно привлечь к проектированию и строительству многоцелевых судов, наиболее известны предприятия Санкт-Петербурга, Выборга, Нижнего Новгорода, Северодвинска, Севастополя, Калининграда, Городца Нижегородской области, Николаевска-на-Амуре.

Большинство предприятий имеют конкретные идеи и предложения по проектированию и строительству судов различного типа. В частности, ЦКБ "Айсберг" и ПО "Балтийский завод" предложили создать ледокольный буксир и ледокольное судно снабжения водоизмещением 7000 т, предназначенные для плавания в условиях, характерных для акватории месторождений

Пильтун-Астохское и Лунское. На этапах обустройства и разработки месторождений консорциум рассчитывает на фрахт судов российских участников и не намеревается заказывать строительство новых судов.

Учитывая, что большая часть имеющихся на российском Дальнем Востоке судов эксплуатируется уже длительные сроки, предприятиям, специализирующимся на предоставлении судов в аренду, целесообразно рассмотреть возможность расширения и модернизации своего флота с учетом будущих потребностей местных предприятий нефтегазовой промышленности.

Большинство грузов будет поступать через основные порты в Корсакове, Поронайске и Москальво. Возможно, будут задействованы порты в пос. Пригородное, заливе Набиль и Холмске. В связи с большим количеством грузов, необходимых для реализации проекта, указанные порты должны будут работать в напряженном режиме. При этом потребуются квалифицированные кадры, что также следует учитывать при выборе типа судов.

Некоторые российские предприятия располагают оборудованием и рабочей силой, необходимой для строительства сухопутных трубопроводов. Эти подрядчики могут самостоятельно конкурировать с западными фирмами за право выполнить эту часть работ.

Строительство подводных трубопроводов выполняется западными фирмами с использованием российских рабочих (сварщиков, крановщиков, подсобных рабочих и т.д.).

Ожидается, что реализация проекта приведет к существенному росту валового продукта о-ва Сахалин и российского Дальнего Востока. Так, например, при реализации проекта разработки северо-западного шельфа на западе Австралии рост валового внутреннего продукта за типовой хозяйственный год составил около 12 %. Ожидается, что воздействие на трудовую занятость населения и общее развитие экономики Сахалинской области будет еще больше.

Наиболее долговременным воздействием проекта станет создание постоянной ин-

фраструктуры острова, способной обеспечить поддержку развитию энергетики, созданию новых предприятий, расширению услуг.

К числу других положительных последствий проекта относится создание новых рабочих мест в областях, прямо не связанных с проектом. Ожидается, что в период наиболее интенсивных работ по проекту число работников, занятых в нем, превысит 9000 чел. Точно установить соотношение числа рабочих мест, с проектом непосредственно не связанных, можно было бы только путем специальных экономических расчетов. Вместе с тем, как известно, в Австралии и Юго-Восточной Азии это соотношение в последние годы составляет 5:1.

**Проект "Сахалин-3".** С началом разработки будут приложены усилия к тому, чтобы российская сторона достигла более высокого технического уровня, принятого во всемирной практике компаний "Мобил" и "Тексако" (например, в Норвегии, Индонезии, Нигерии). Вследствие этого участие российских компаний в проекте принесет России, по предварительным подсчетам, от 10 до 25 млрд дол. в течение 40-50 лет.

Общий финансовый вклад в экономику России в результате проделанной работы составит от 15 до 30 млрд дол. в течение 40-50 лет, что в среднем составит 0,5 млрд дол. в год.

Принимая во внимание экономический эффект от постоянного использования денежных средств, получаемых в результате реализации данного проекта, можно предположить, что общая прибыль России удвоится и составит до 30-60 млрд дол. в течение 40-50 лет, т.е. приблизительно 1 млрд дол. в год.

Данный проект разработки позволит улучшить благосостояние населения о-ва Сахалин. Южно-Сахалинск преобразуется в центр оперативной поддержки проекта, порты Корсаков и Холмск усовершенствуются как действующие морские центры поддержки, в то время как другие места, такие как Поглики, расположенные рядом с Киринским блоком, превратятся в береговые базы поддержки.

Являясь частью важнейшей новой нефтегазовой структуры на шельфе о-ва Сахалин, эта инфраструктура, созданная по данному проекту, в дальнейшем будет использоваться на всей территории России и Дальнего Востока.

**Тимано-Печорский проект.** Соглашение о разделе продукции по этому проекту предоставляет России возможность использовать прошлые успехи в разведке неосвоенной и отдаленной части Тимано-Печорского бассейна. Общая стоимость проекта на протяжении 50 лет оценивается в 97 млрд дол. Также подсчитано, что в соответствии с условиями СРП России будет непосредственно выплачено около 25 млрд дол. В дополнение к этому российские организации примут участие в строительстве и эксплуатации проекта в качестве субподрядчиков на сумму, оцененную в 38 млрд дол. на протяжении 50 лет. В результате данного проекта общие денежные поступления России составят около 63 млрд дол., т.е. в среднем более 1,25 млрд дол. в год.

Оцененные затраты на проект в размере 50 млрд дол. включают бурение, строительство жилья и производственных сооружений, оборудование и рабочую силу. Договором предусмотрено, что Тимано-Печорская компания (ТПК) намерена, где это возможно, использовать до 70 % российских материалов и услуг. Ожидается, что приблизительно 38 млрд дол. от общих затрат на проект войдут в российскую экономику в виде оплаты российским контракторам, зарплат российским работникам и от приобретения российских материалов и услуг. Это составляет почти 76 % от затрат на проект.

Подсчитанная сумма в 38 млрд дол. предполагаемых выплат российским рабочим и организациям будет потрачена на месте и в регионе на протяжении реализации данного проекта следующим образом:

- 1) бурение (оборудование и рабочая сила) - 6 млрд дол.;
- 2) обслуживающий персонал, услуги технических специалистов и административный персонал - 27 млрд дол.;

3) строительные субконтракторы - 5 млрд дол.;

4) вспомогательные контракты включают:

питание, жилищные услуги, обслуживание и т.п.;

заказные самолеты и авиационное топливо;

услуги Северного морского пароходства; строительный материал (лес, гравий, и т.п.);

общие услуги на нефтяных месторождениях (сварка, грузовые перевозки, склады и участки для хранения, продажа оборудования, сейсмика, каротаж).

Тимано-Печорская компания будет, насколько это возможно, использовать российские материалы и услуги более широко, чем было показано в изложенных выше оценках. Отдавать предпочтение российским материалам и услугам имеет практический смысл. Ввиду более низких расходов на транспортировку ТПК ожидает, что российские материалы и услуги будут более выгодны по сравнению с теми же по качеству материалами и услугами, предоставляемыми Западной Европой или Соединенными Штатами.

**Анализ проектов СРП**, разработанных иностранными фирмами для реализации в различных районах России (Тимано-Печорский район, Западная Сибирь, шельф о-ва Сахалин и др.), показывает, что 50-70 % компенсационной продукции придется на возмещение затрат российских компаний на поставку оборудования, материалов, оказание услуг, развитие промышленной и со-

циальной инфраструктуры. Для этого потребуется от 30 до 50 % суммарной выручки за произведенную продукцию, в то время как чистый доход государства (налоги и доля прибыльной продукции) составит всего 20-25 %.

При этом необходимо иметь в виду, что задействованы будут не только предприятия субъекта Федерации, в котором находятся осваиваемые месторождения, но и многие предприятия в различных районах России. Таким образом, реализация сахалинских проектов обеспечит заказы для промышленных предприятий европейской части России и т.д.

Более того, в период окупаемости капитальных вложений (до 10 лет), когда доля прибыльной продукции незначительна, именно за счет компенсационной продукции будут происходить поступления в российскую экономику.

Не следует, однако, ожидать, что реализация СРП автоматически принесет заказы российским предприятиям. К этому надо готовиться, повышая свой технологический и технический уровень и снижая цену на свою продукцию. Поэтому вполне правомерно требовать от потенциальных исполнителей СРП широкой рекламы того оборудования, материалов и услуг, которые они рассчитывают получить в России. Выполнение этого требования позволит российским компаниям лучше подготовиться к выполнению заказов, а инвестору выбрать субподрядчиков на конкурсной основе, возможно, используя для этого вторичные торги.

## Глава 4. ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В НЕФТЕГАЗОВЫЙ КОМПЛЕКС РОССИИ

### 4.1. Инвестиционный кризис

**Экономия энергии – стратегический подход к развитию ТЭК: опыт преодоления мирового энергетического кризиса**

На начальной фазе экстенсивное развитие энергетики и в мире, и в СССР не создавало макроэкономических противоречий, поскольку прирост спроса на энергию покрывался, во-первых, за счет перехода от менее эффективных энергоресурсов (дрова, уголь) к более эффективным (нефть, газ) и, во-вторых, в результате открытия новых крупных месторождений нефти и газа, расположенных в благоприятных природных условиях и обеспечивающих низкие издержки их производства. Таким образом, завышенное энергопотребление на макроэкономическом уровне компенсировалось заниженными ценами на энергию, и в итоге в системе четырех основных факторов производства (труд, капитал, энергия и материалы) энергетический фактор поначалу не играл существенной роли.

Невозобновляемость основных коммерческих энергоресурсов предопределила неизбежность перелома тенденций издержек их производства. В мировой нефтегазовой промышленности этот перелом произошел на рубеже 1960-1970-х гг. [5, 24]. В это время воздействие НТП на дальнейшее снижение издержек было полностью компенсировано экстремально сложными природно-климатическими условиями разрабатываемых месторождений, что увеличивало издержки. Таким образом, неблагоприятные (в целом по отрасли) природные условия стали на время определяющим фактором формирования издержек производства, что послужило объективной основой для принятиого странами ОПЕК в 70-е гг. повышения цен на нефть.

Для того чтобы создать новую равновесную структуру указанных факторов за счет повышения энергетической эффектив-

ности общественного производства, потребовалось полтора десятилетия.

Значительные резервы повышения эффективности использования энергии на всех ступенях энергетического потока предопределили начиная с середины 70-х гг. смещение приоритетных направлений НТП из области наращивания энергопроизводства в сферу энергосбережения. Три группы направлений НТП из четырех в энергетической сфере связаны с ликвидацией потерь энергии на разных ступенях энергетического потока, причем две из них ориентированы на уменьшение потребностей в энергии, одна - на увеличение ее поставок [14,16].

Анализ показал, что даже в странах с развитой рыночной экономикой, где "отлаженные" механизмы рынка гораздо более чутко реагируют на любые изменения общеэкономической конъюнктуры, чем не демонтированный полностью механизм командно-административной системы б. СССР, повышение энергетической эффективности общественного производства потребовало больших затрат времени и средств. После первого нефтяного кризиса 1970-1971 гг. потребовались "нефтяные шоки" 1973-1974 и 1979-1980 гг., прежде чем энергосмкость валового внутреннего продукта (ВВП) промышленно развитых стран пошла резко вниз. Иными словами, в течение целого десятилетия (1970-е гг.) промышленно развитые страны-импортеры жидкого топлива пытались ослабить зависимость от поставок нефти ОПЕК (при сохранении в основном неизменной структуры энергопотребления) путем как диверсификации источников импортного энергоснабжения, так и наращивания отечественного энергопроизводства.

СССР вошел в национальный "нефтяной кризис" значительно позже (в середине 80-х гг.), т. е. в то время, когда экономика промышленно развитых стран уже преодолела последствия нефтяных потрясений 70-х гг. К этому времени энергоем-



кость ВВП СССР/России была вдвое выше, чем в основных западно-европейских странах, и примерно на четверть выше, чем в США и Восточной Европе (с тех пор энергоемкость валового продукта выросла в нашей стране еще более чем на треть). В стране отсутствовали механизмы гибкого реагирования на изменение экономической конъюнктуры как на макро-, так и на микроэкономическом уровнях, аналогичные имевшимся в мировой экономике (например, диверсификация механизмов торговли нефтью, формирование зачатков биржевой торговли энергоресурсами стали происходить в СССР только с 1987 г.).

Существовавшая в стране система государственного регулирования экономики оказалась не только неспособной избежать кризисных явлений в энергетике, но и привела к их накоплению, несмотря на полуторадесятилетний лаг запаздывания, давший возможность избежать повторения "западных" ошибок в преодолении энергетических проблем.

При командно-административной системе государственного регулирования и сохранения заниженных цен на энергию как одного из основных элементов внутренней государственной политики финансовая подпитка отраслей ТЭК (как способ предотвращения кризисных явлений) не вела к долгосрочному решению инвестиционных проблем. "Размазывание" централизованных капиталовложений (предоставляемых не на условиях проектного финансирования, а практически на безвозмездной основе) между всеми предприятиями комплекса, причем в основном в его добывающем звене, при низкой эффективности использования выделяемых средств и отсутствии стимулов к ее повышению вело к хроническому недоинвестированию энергетике, особенно следующих за добывающими отраслями технологических звеньев в энергетической цепочке. Поэтому инвестиционные проблемы комплекса не разрешались по мере их проявления, а накапливались и усугублялись.

Происходила концентрация усилий на поддержании добывающего потенциала энергетике на достигнутом уровне, причем

в основном все теми же экстенсивными методами при сохранении избыточного (за счет нерациональной структуры общественного производства и низкой эффективности конечного энергопотребления) спроса на первичную энергию.

Российское энергопотребление на 35-40 % является избыточным, т.е. не сопровождается адекватным производством общественного продукта. Производство этой "избыточной" для народного хозяйства энергии обходится отечественным налогоплательщикам примерно в 1 трлн р. ежегодно. Следовательно, эти деньги могли быть либо сэкономлены, либо производимая "избыточная" энергия могла экспортироваться, принеся государству столь недостающую (например, для погашения внешней задолженности) твердую валюту.

Известно, что вложения в создание энергосберегающих технологий за счет последующего снижения издержек производства у потребителя в 2-3 раза эффективнее (с макроэкономической точки зрения), чем инвестиции в соответствующее дополнительное энергопроизводство. Именно поэтому всемерное повышение эффективности использования энергии является стратегической задачей развития российской энергетике и экономики. Однако, как следует из мирового опыта, основной результат энергосбережения, а это эффект от технологической и структурной экономии, появится не ранее чем через 5-7 лет после начала осуществления соответствующих инвестиций, а в первые несколько лет понадобятся стартовые капиталовложения, которые могут оказаться даже не ниже, а выше ежегодных затрат на обычное наращивание энергопроизводства [18].

#### **Иностранные инвестиции как замыкающий источник финансирования российской энергетике**

В настоящее время существует по крайней мере одиннадцать возможных источников капиталовложений в ТЭК страны из государственных и негосударственных средств, поступающих с внутреннего и внешнего рынков (табл. 12).

Практика хозяйствования в условиях существовавшей в СССР и неизжитой на

**Принципиальная схема возможных источников капиталовложений в ТЭК  
из государственных и негосударственных средств, поступающих с внутреннего  
и внешнего рынков [18]**

Источники инвестиций	
Внутренние	Внешние
Государственные	
1. Централизованные капиталовложения 2. Кредиты Центробанка 3. Собственные средства госпредприятий	1. Доходы от экспортной деятельности 2. Межгосударственные кредитные соглашения 3. Иностранная техническая помощь
Негосударственные	
1. Частные прямые инвестиции 2. Кредиты коммерческих банков	1. Частные прямые инвестиции 2. Кредиты коммерческих банков 3. Реинвестиции из прибыли российских предприятий, вывезенной на Запад

сегодня полностью в России командно-административной системы доказала невозможность обеспечить даже один функционально-производственный комплекс страны адекватным финансированием за счет централизованных капиталовложений, которые вплоть до недавнего времени были основным источником поступления финансовых средств в энергетику.

Кредиты Центробанка в настоящее время расходуются не столько на финансирование инвестиционных программ производственных предприятий и объединений, сколько на их текущее потребление (проблема нехватки ликвидности) или на формирование оборотных средств коммерческих банков, через которые льготные кредиты Центробанка и предоставляются отраслям.

Собственные средства государственных предприятий в нынешних условиях, несмотря на повышение цен на энергоресурсы, оказываются, как правило, недостаточными для финансирования их инвестиционных программ.

Частный национальный капитал лишь начинает проявлять интерес к инвестиционным проектам, так как в данный момент только завершается период его первоначального накопления. Однако вследствие высокой инфляции и непредсказуемой налоговой политики Правительства част-

ный капитал пока в основном ориентируется на некапиталоемкие, быстрокупаемые и высокорентабельные проекты лишь в некоторых сферах нефтегазового комплекса (например, на восстановление бездействующих скважин).

Наибольшими финансовыми возможностями в национальном частном бизнесе сегодня располагают, как правило, крупные коммерческие банки, торговые компании и работающие на рынке ценных бумаг или в операциях с недвижимостью финансовые институты спекулятивного профиля. Каждый из них оперирует не столько собственными средствами, сколько привлеченными под обещание высоких дивидендов средствами клиентов. Для этих структур переключение на инвестиционные проекты с гораздо более длинным циклом оборачиваемости финансовых средств равносильно относительному омертвлению привлеченных ресурсов, невозможности выплатить обещанные дивиденды и как следствие возможной потере клиентов и уменьшению располагаемых активов.

Возможности обеспечения необходимого ТЭК финансирования через контролируемую государством внешнеэкономическую сферу (централизованные экспортные поставки энергоресурсов) также ограничены. Во-первых, сужается (децентрализуется) сама сфера государственных внешнеторго-

вых операций. Во-вторых, эффективность государственной внешней торговли энергоресурсами крайне низка и нет оснований рассчитывать на возможность быстрого ее повышения, поскольку неэффективность эта имманентно присуща данной сфере государственной монополии, сформированной в условиях командно-административной системы. В-третьих, неэффективно используются полученные "нефтедоллары": большая часть их идет на прямое финансирование беспхозяйственности, а следовательно, - на воспроизводство регрессивных явлений в экономике.

Таким образом, реальным "замыкающим" источником потенциального финансирования российской энергетики остаются в данный момент только иностранные инвестиции в их различных видах (см.табл. 12). При этом реинвестиции из прибыли российских предприятий, вывезенной на Запад, по сути, также переходят в разряд иностранных инвестиций, поскольку, оказавшись за пределами страны (оставим в стороне вопрос о способах их перемещения на Запад), ориентируются, как и собственно иностранные инвестиции, на наиболее привлекательные сферы вложения и не только в рамках страны их происхождения. Поэтому механизмы "обратного" привлечения в страну реинвестиций российских предприятий должны быть адекватны механизмам привлечения иностранных инвестиций [19].

#### **Спрос на иностранные инвестиции и возможность его удовлетворения**

Сегодня комплексный расчет потребностей ТЭК России в иностранных инвестициях отсутствует, а существующие оценки характеризуются достаточно большим разбросом. В соответствии с ними для преодоления кризисных явлений России ежегодно до конца века будет требоваться от 3 до 20 млрд дол. иностранных инвестиций, в основном в форме прямых капиталовложений.

В то же время инвестиционные предложения на мировом финансовом рынке в зоне конкурентного для России спроса являются намного меньшими, чем потребность в иностранных инвестициях не толь-

ко страны в целом, но даже ее топливно-энергетического комплекса.

На долю развивающихся государств с традиционной "колониальной" структурой экономики (составляющих пока конкурентную для России зону на мировом рынке капитала) приходится все уменьшающаяся часть мирового потока прямых инвестиций, которая не превышает сегодня 5-6 % последнего. Таким образом, по масштабам спроса на иностранные инвестиции ТЭК России претендует на сегмент мирового рынка капитала, равный или почти вдвое превышающий сегодняшней объем прямых иностранных вложений в экономику всех стран, являющихся нашими конкурентами на этом рынке.

Для переориентации мирового потока инвестиций необходимо создать в стране привлекательный инвестиционный климат, к тому же более привлекательный, чем в государствах, являющихся традиционными импортерами капитала.

#### **4.2. Рискованность иностранных инвестиций в ТЭК России**

В рамках компании, осуществляющей прямые инвестиции, существуют три основных критерия определения уровня их возврата. Это "внутренний уровень возврата" (или внутренняя норма рентабельности) на индивидуальные инвестиции (IRR - Internal Rate of Return), "возврат на капиталовложения фирмы" (ROCE - Return on Capital Employed) и "возврат на акционерный капитал фирмы" (ROSE - Return on Stock Equity).

Внутренний уровень возврата (IRR), применяющийся для принятия решения об инвестициях в конкретный проект, рассчитывается на основании дисконтированных потоков наличности, прогнозируется на весь срок действия проекта и должен быть пропорционален степени риска проекта. Он является кассовым методом учета и, как правило, представляет коммерческую тайну фирмы.

Учетные уровни возврата (ROCE, ROSE) применяются для оценки деятельности фирмы в целом, рассчитываются бухгалтерским методом по доходам и инвести-

циям фирмы, определяют средний уровень возврата по факту за год и публикуются в финансовых отчетах компаний (или же их можно рассчитать на основании данных этих отчетов). При этих методах результаты проектов с высокой и низкой степенью риска усредняются и таким образом успешные проекты уравниваются убыточными.

Фирма, стремящаяся к равновесной рискованности совокупности реализуемых ею инвестиционных проектов, будет вкладывать деньги в те из них (с такими значениями IRR индивидуальных проектов), которые будут удерживать ROCE/ROSE фирмы по итогам года в пределах коридора оптимальных значений, адекватного избранному данной фирмой типу инвестиционной стратегии, в соответствии с которой и определяется приемлемое сочетание в инвестиционном портфеле фирмы проектов с повышенными и пониженными индивидуальными рисками. В настоящее время инвестиционные проекты в энергосырьевой комплексе России относятся к числу первых.

Зная принципиальные соотношения между бухгалтерскими (учетными) и кассовыми уровнями возврата, можно приблизительно оценить вероятный уровень приемлемого для фирмы IRR. В начале 1990-х гг. средние значения ROCE/ROSE для ряда крупнейших нефтяных компаний, вышедших/выходящих с инвестиционными проектами на российский рынок, находились в основном в пределах 10-15 %. Следовательно, при работе на российском рынке с инвестиционными проектами в энергосырьевой сфере эти фирмы рассчитывают на получение IRR, настолько превышающего уровни ROCE/ROSE, что дало бы им возможность компенсировать повышенные риски, связанные:

- с вхождением на любой новый рынок,
- с повышенным риском операций в энергосырьевых отраслях,
- с повышенным риском операций в России.

При реализации любой задачи по добыче полезных ископаемых все риски можно свести в три большие группы: геологи-

ческие, технические и экономические. Чем меньше число проблем следует решить при реализации такой задачи, тем меньше совокупный риск и, следовательно, ниже требуемая внутренняя норма рентабельности [20].

Наивысший риск присутствует при решении задач, связанных с разведкой и освоением новых месторождений. Поэтому инвестор вправе рассчитывать на повышенную норму рентабельности в случае успешности такого проекта. Освоение уже разведанных месторождений практически выводит инвестора из-под действия геологических рисков в сравнении с поисково-разведочными работами. Поэтому вероятность успешной реализации проекта разработки уже разведанного месторождения является довольно высокой, а требуемая внутренняя норма рентабельности оказывается ниже, чем для проектов, связанных с разведкой и освоением новых месторождений. Наиболее низкой будет совокупность рисков при реализации проектов по поддержанию добычи на уже действующих месторождениях. Поэтому и требуемая внутренняя норма рентабельности для них будет ниже, чем для проектов двух других рассмотренных типов.

Следовательно, временная (по срокам отдачи от соответствующих проектов) иерархия приоритетов привлечения прямых иностранных инвестиций, например в нефтяную промышленность России, предполагает первоочередную отдачу от вовлечения иностранных инвесторов в реализацию проектов с более низкими инвестиционными рисками (восстановление бездействующего фонда скважин) с последующей отдачей от проектов с более высокими инвестиционными рисками (разработка уже разведанных месторождений, разведка и разработка месторождений на новых перспективных территориях).

Все без исключения производственные компании и финансовые институты заинтересованы в первую очередь в стабильных внешних условиях для своей хозяйственной деятельности в том или ином регионе.

Поэтому большинство фирм, относящихся к международному нефтяному бизнесу, предпочитает осуществлять свои зару-

бежные капиталовложения в странах традиционной нефтегазодобычи с устоявшейся экономико-правовой средой, а не подвергаться тому дополнительному риску, который связан для них с вхождением в совершенно новый, до недавних пор практически полностью закрытый для иностранных инвесторов российский нефтяной рынок.

В то же время российский энергетический рынок обладает колоссальной потенциальной притягательной силой для иностранных инвесторов. Во-первых, в силу огромной ресурсной базы недр. Во-вторых, издержки добычи углеводородов в нашей стране являются далеко не худшими по мировым стандартам, а квалификация работников - очень высокой при их пока еще низкой, по мировым меркам, зарплате. Безусловно, весьма привлекателен конкурентный потенциал ВПК страны для производства нефтепромыслового оборудования и т.д. Таким образом, действует целая система противоположно направленных факторов, которые, с одной стороны, создают объективно обусловленную заинтересованность потенциальных инвесторов в осуществлении капиталовложений в российскую энергетику, а с другой - удерживают инвесторов от такого рода действий.

Россия пока все еще остается зоной повышенного предпринимательского риска с точки зрения как общего риска (вне связи с конкретной отраслевой сферой приложения инвестиций), так и риска, связанного с реализацией конкретных проектов в отдельных отраслях: в соответствии с большинством имеющихся оценок в иерархии государств, рискованных для инвестиций, Россия занимает одно из первых мест.

Большинство западных финансовых профессионалов сегодня рекомендовали бы ставку возврата на любые инвестиции в России/СНГ, значительно превышающую 25 %, что на 1/4-2/5 выше, чем в Западной Европе, и на 2/3-3/4 выше, чем в США (табл. 13).

На резкое улучшение предпринимательского климата и, следовательно, на адекватное снижение предпринимательских рисков, по крайней мере в период до следующих президентских выборов (т. е. в пери-

од ожидаемой устойчивости основной части нынешнего состава Правительства России, а главное - аппаратных структур системы органов исполнительной власти в центре и на местах), рассчитывать не приходится. Следовательно, не следует также ожидать снижения уровней возврата на инвестиции, который инофирмы будут обосновывать в качестве приемлемого для них уровня IRR/ROCE/ROSE при операциях в России [20].

#### 4.3. Магистральный путь привлечения инвесторов в ТЭК - формирование эффективной экономико-правовой среды в энергетике

##### Сотрудничество с Западом: необходимость смены форм взаимодействия

В пору существования СССР с его сильными институтами централизованного государственного управления многие из указанных выше проблем во взаимоотношениях с иностранными инвесторами не возникали. Взаимодействие с инофирмами осуществлялось главным образом по линии центральных ведомств, а сотрудничество концентрировалось на небольшом числе так называемых "мегапроектов", т. е. проектов с высокой единичной мощностью, капиталоемкость которых исчислялась миллиардами долларов.

В этих условиях наличие развитой экономико-правовой среды становилось не особенно нужным, поскольку ее отсутствие заменялось системой принятия государственных (вполне легитимных) решений по каждой конкретной сделке. Такая организация внешнеэкономических связей в сфере внешнего финансирования элиминировала предпринимательские риски, которые объективно вызваны отсутствием в той или иной стране разветвленной экономико-правовой среды.

При снижении уровня централизации управления экономикой, отделении хозяйственных функций государства от функции собственно государственного управления, переводе сотрудничества с инофирмами преимущественно на уровень отдельных предприятий и объединений, расширении сотрудничества с иностранными инвесторами за счет привлечения с обеих сторон

Факторы формирования и минимально приемлемый уровень нормы прибыли в США, Западной Европе и б. СССР с точки зрения американского вкладчика, % на вложенный капитал [18]

Факторы формирования	Семидневные казначейские векселя США	США	Западная Европа	Страны б. СССР
Политический риск	-	-	1	3 и более
Риск из-за валютного обменного курса	-	-	2	3 и более
Географический риск	-	-	2	3 и более
Коммерческий риск	-	4-5	4-5	6 и более
Финансовый риск	-	2-3	2-3	3 и более
Инвестиционный риск	-	2-3	2-3	3 и более
Долговременная инфляция	4-5	4-5	4-5	4 и более
Фактическая норма прибыли	3-4	3-4	3-4	3-4
Итого	7-9	15-20	20-25	28 и более

мелкого и среднего бизнеса изложенная выше схема "индивидуальных правовых ограничений" просто перестает работать - слишком велико становится число субъектов такого взаимодействия. В этом случае единственным легальным регулятором взаимоотношений между принимающей страной и инофирмой становится наличие разветвленной экономико-правовой среды.

Чтобы сформировать целостную законодательную систему и обеспечить ей необходимый минимум устойчивости, потребуется разработать и принять 50-100 законодательных актов. После этого нужно будет добиться, чтобы эти законы эффективно заработали на практике, и только тогда они смогут оказать в полной мере свое стимулирующее действие для потенциальных инвесторов.

Практика показывает, что быстро создать эффективную экономико-правовую среду нельзя - возникает неизбежный антагонизм между сроками и качеством. Стремление ускорить этот процесс пока привело к тому, что формирование этой среды в России (как в целом, так и в ее инвестиционной части) идет не столько по пути согласованной работы на единую концепцию, сколько по пути преимущест-

венно параллельной несогласованной работы над различными смежными законами/группами законов различных групп разработчиков, представляющих разные ведомства и/или научные концепции, что в итоге выливается обыкновенно в "войну законодательных версий", вступающих в отдельных положениях или даже на концептуальном уровне в противоречие друг с другом. Это в итоге только замедляет процесс формирования эффективной, а значит, непротиворечивой экономико-правовой среды в стране и не уменьшает для инвесторов рискованности операций на российском рынке [21].

#### 4.4. Основные направления и формы внешнего финансирования российской энергетики

А.А.Конопляником [18, 21] были структурированы три основных направления привлечения внешнего финансирования в российскую энергетику: техническая помощь, иностранные кредиты и прямые иностранные инвестиции.

##### Техническая помощь

Такая помощь выделяется, как правило, правительствами западных стран и

международными финансовыми институтами, поэтому не столько преследует чисто коммерческие цели, сколько ориентирована на системные преобразования в экономике получателя этой помощи. Поэтому рассматривать техническую помощь в качестве источника финансирования инвестиционных проектов в энергетике (наряду с кредитами и прямыми инвестициями) не следует, причем вследствие не только небольших ее объемов, но и низкой эффективности ее программ. Однако она может быть ориентирована на реализацию задач прединвестиционной стадии финансирования пилотных инвестиционных проектов (предпроектное финансирование) и в этом качестве входит составной частью финансового пакета при кредитовании или прямом инвестировании проектов.

Техническая помощь останется незначительным источником внешнего финансирования российской энергетики, продолжая играть чисто вспомогательную роль на предпроектной стадии инвестиционного сотрудничества. По мере развития российских экономических реформ масштабы технической помощи будут сокращаться, а впоследствии и вовсе сойдут на нет, так как именно стремление придать верный стартовый импульс этим реформам и было одной из основных причин, вызвавших к жизни этот экономически малозаметный, но значимый политически ручеек технической помощи.

#### **Иностранные кредиты: от дефицитного к проектному финансированию**

В кредитной политике России основное внимание следует уделять переходу от кредитов под суверенную гарантию (так называемое "дефицитное финансирование", ведущее к увеличению внешнего долга страны) к кредитам в рамках проектного финансирования (не увеличивающего внешний долг страны), где гарантом возврата кредита выступает не правительство страны-заемщика, а конкретный проект и его экономическая привлекательность.

Международные финансовые организации - МФО (например, Международный и Европейский банки реконструкции и развития) ориентированы в первую очередь на

продвижение экономических реформ в соответствующих государствах мирового сообщества. Риск возможной неудачи этих организаций распределен между большим числом стран-учредителей так, что, при прочих равных условиях, государство как экономический институт готово работать при меньшей норме возврата на инвестиции, а значит, и в среде с более высокими предпринимательскими рисками, чем частный бизнес. Указанные организации, ориентируясь в первую очередь на содействие системным реформам в кредитруемых ими странах, готовы взять на себя часть тех повышенных политических рисков, при которых не готовы работать западные коммерческие банки, стремящиеся к максимизации чисто экономических результатов своей деятельности. Поэтому МФО выполняют для частного бизнеса роль "разведчика" возможностей предпринимательской деятельности в той или иной стране, а результаты их деятельности обычно служат "лакмусовой бумажкой" для частного бизнеса при принятии им решений об инвестиционных или финансовых операциях в этих государствах.

В настоящее время МФО не готовы предоставлять кредиты на восстановление бездействующих скважин на условиях "чистого" проектного финансирования непосредственно российским производственным объединениям, поскольку последние могут обеспечить систему гарантий кредиторам только в рамках сферы своей правовой компетенции, т.е. на условиях франко-промысел. Обеспечить необходимые гарантии по прокачке на экспорт дополнительно добытой нефти может только Правительство России, поэтому МБРР и ЕБРР предоставляют на эти цели кредитные ресурсы Российской Федерации в лице ее Правительства - это одно из условий возвратности кредита при нынешней организации хозяйственных отношений в нефтегазовом комплексе России.

#### **Прямые иностранные инвестиции: на пути к оптимальным формам договорных отношений**

Вплоть до настоящего времени практически единственной формой осуществле-

ния прямых иностранных инвестиций в СССР/Россию были совместные предприятия (СП). Они были легализованы в советской экономике постановлениями Совета Министров СССР № 48 и 49 от 13.01.87 г., положившими начало третьей волне иностранных инвестиций в России/СССР/России.

Первые СП в нефтегазовой сфере были созданы в СССР в 1989 г. К началу 1995 г. их число в России выросло до 68 (табл. 14). Все они работают по единому принципу соглашения между партнерами - с разделом полученной прибыли.

Таблица 14

**Динамика образования совместных предприятий в нефтегазовом комплексе России**

Год	Совместные предприятия		
	добывающие	сервисные	всего
1989	0	2	2
1990	2	1	3
1991	8	8	16
1992	10	6	16
1993	7	3	10
1994	15	6	21
<b>Итого</b>	<b>42</b>	<b>26</b>	<b>68</b>

Можно выделить два направления возможного ущемления государственных интересов в результате недостаточной эффективности существующих механизмов деятельности СП в энергосырьевых отраслях, вызванной:

существованием СП как безальтернативной формы прямых производственных связей отечественных предприятий с Западом;

спецификой правового регулирования деятельности СП.

В первом случае отсутствие у российских предприятий выбора форм прямой производственной кооперации с Западом приводило к необходимости привлечения

прямых иностранных инвестиций даже в тех случаях, когда это не требовалось [37].

Действительно, каждый из четырех возможных видов соглашений иностранной фирмы с российским держателем лицензии на право пользования недрами (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 необходимыми свободными валютными средствами. Отечественные добывающие предприятия далеко не всегда нуждаются именно в производственной кооперации с инофирмами, тем более на основе долевого участия в собственности. Российский держатель лицензии обращается к форме производственного соглашения с инофирмой нередко потому, что не имеет "прямой" возможности самому получить необходимые валютные средства для реализации иной, более подходящей для него в производственном плане задачи привлечения того или другого вида ресурсов из зарубежных источников. Следовательно, выбирается далеко не оптимальное решение для выполнения конкретной производственной задачи, когда форма ее реализации не вполне соответствует поставленным целям, что, увеличивая число "промежуточных звеньев" в производственной цепочке, приводит к дополнительному отчуждению в их пользу части принадлежащей государству экономической ренты.

Таким образом, иногда инофирма оказывается необходима российскому держателю лицензии не более чем в качестве финансового посредника - для выхода на международный финансовый рынок, т. е. всего лишь для получения доступа к финансовым ресурсам.

Во втором случае внутренний конфликт в организации энергосырьевых СП возник при переходе от бесплатного недропользования к платному. Когда принималось законодательство, регулирующее деятельность СП, недропользование в стране было по сути бесплатным (платным оно стало только после принятия 21.02.92 г. Закона РФ "О недрах"). Поэтому, являясь в период "бесплатного" недропользования од-



современен и пользователем, и представителем собственника недр, российская сторона в лице отечественных добывающих объединений при создании в этих отраслях СП выступала лишь как пользователь недр, что создавало видимость внутренней непротиворечивости этой формы организации хозяйственных взаимоотношений в указанном секторе экономики. Следовательно, вместо системы трехсторонних (по числу участников отношений в сфере недропользования) договорных отношений между российским собственником недр, российским и иностранным хозяйствующими субъектами бесплатное недропользование инициировало в этой сфере систему двусторонних договорных отношений между российским и иностранным хозяйствующими субъектами под тем же, что и в недобывающих отраслях, названием - "совместное предприятие".

А.А.Конопляником совместно с коллегами по Минтопэнерго были выявлены способы ущемления интересов государства при деятельности нефтяных СП в результате:

неадекватной оценки активов, вносимых в уставный капитал СП. Российские предприятия-учредители, стремясь к реализации своих текущих экономических интересов, не добивались, как правило, должной стоимостной оценки тех материализованных затрат на поисковые и разведочные работы в виде оцененных запасов нефти, которые финансировались из госбюджета и, следовательно, являлись частью государственной собственности, непосредственно передаваемой к использованию в СП;

применения различных форм кредитования СП нефтью со стороны их российских учредителей: а) собственно схемы реализации заемной нефти, б) вкладов нефти в резервный и уставный фонды, в) реинвестирования за счет эксплуатации действующего фонда скважин, переданного в уставный фонд СП или сданного ему в аренду. При этих схемах уже не иностранный учредитель СП кредитовал российско-го под будущие совместные поставки дополнительно добытой нефти, а российский учредитель кредитовал СП, автоматически

(на основании ст. 25 Закона "Об иностранных инвестициях") увеличивая свою фактическую экспортную квоту на величину заемной нефти;

субподрядных операций со специализированными фирмами, являющимися взаимосвязанными компаниями для иностранного учредителя СП. При этом значительная часть прироста затрат по проекту приходится на прибыль указанных взаимосвязанных компаний, т.е. остается внутри самой материнской фирмы в виде дополнительной прибыли, которая выводится из-под российского налогообложения, поскольку является для СП приростом затратной сметы. Таким образом, внутренняя норма рентабельности по проекту (IRR) может остаться невысокой при том, что учетные (бухгалтерские) показатели рентабельности на уровне материнской фирмы (ROCE/ROSE) повысятся.

#### 4.5. Концепция привлечения иностранных инвестиций

##### Кратко-, средне- и долгосрочные приоритеты

Приоритеты производственной кооперации с потенциальными иностранными инвесторами должны определяться важностью и срочностью решаемых российской нефтяной промышленностью задач. Система такого рода приоритетов должна оставлять открытой возможность для вхождения на российский рынок любого квалифицированного потенциального инвестора, критерий отбора которых должен быть один - максимальная эффективность выполнения той производственной задачи, под которую и привлекаются инвестиции.

Наиболее актуальным для нефтяной отрасли России в краткосрочном плане является всемерное сдерживание падения добычи нефти на действующих месторождениях. Самое быстрое начало поставок дополнительно добытой нефти может быть обеспечено за счет восстановления бездействующего фонда скважин, величина которого продолжает резко возрастать и в настоящее время превысила 1/4 общего фонда. При среднем дебите не менее 8 т/сут на неработающую скважину потери недобы-

той нефти только по скважинам, простаивающим сверх технологически обоснованного норматива, составляют около 40 млн т.

В среднесрочном плане (3-5 лет) сдерживать падение добычи может широкомасштабный ввод в эксплуатацию месторождений, уже разведанных, но не разрабатываемых из-за нехватки инвестиционных ресурсов. В стране насчитывается около 450 таких месторождений с потенциалом добычи порядка 90 млн т/год. Иностранные компании должны привлекаться к их освоению на конкурсной основе с получением гарантий возмещения инвестиций в форме права на экспорт части добываемой нефти.

В долгосрочном плане (8-10 лет и более) перелом в динамике добычи и вывод ее на оптимальные для страны уровни может произойти в результате разведки и освоения новых нефтегазоносных районов. Решение этой задачи в силу объективных причин (длительность периодов разведки и освоения) потребует наибольшего времени и получение дополнительной нефти возможно лишь после 2000 г. Именно в этом случае основными партнерами российских нефтяников могут стать крупные вертикально интегрированные и/или независимые нефтяные компании и консорциумы нефтяных фирм [18, 21].