

Безопасности товаров

спечить производство и обращение товаров.

решения органов ЕС по безопасности для потребителей отдельных специфических продуктов. Вместе взятые, они закрывают в законодательстве ЕС и отдельных стран все щели для проникновения на их рынок товаров, не отвечающих требованиям безопасности.

Для нас Сообщество является крупным торговым партнером: на него приходится свыше 2/3 нашего товарооборота с Западом и около четверти общего товарооборота. Единые стандарты ЕС, повышенные требования к качеству товаров и т.п., в совокупности со старыми барьерами, могут стать труднопреодолимым препятствием для наших экспортеров.

Знание правил ЕС тем более важно, что они будут применяться с 1993 г. и странами, входящими в Европейскую ассоциацию свободной торговли (Швеция, Норвегия, Финляндия, Исландия, Австрия, Швейцария и Лихтенштейн). На эти условия все больше ориентируются и восточноевропейские государства. Таким образом, несоблюдение правил ЕС может затруднить доступ отдельным видам отечественных товаров и услуг не только в ЕС, но и в Европу в целом.

Андрей СПАРТАК

Фирмы "Беко" в проигрыше

гранном миллионе.

вопроса. Вторая касается шести зарубежной фирмы «Беко», автоматы которой, оказывается, могут быть подвержены «внешним воздействиям» и выдавать на табло непредсказуемые /не предусмотренные электронной программой/ выигрыши. Получается, что супервыигрыш на этой технике

Как строить взаимоотношения с иностранными фирмами

чтобы не стать жертвой нового «Тенгиз-Шеврона»

Все действующие в настоящее время в мировой нефтегазодобывающей промышленности производственные соглашения иностранных фирм с принимающими странами можно разделить на две основные категории: концессии и контракты (продажные соглашения).

Различают концессии традиционного типа и модернизированные. Контракты в свою очередь делятся на контракты о разделе продукции и на предоставление услуг, в том числе с риском и без риска. Наиболее приемлемым в качестве базисного вида соглашения для экономических условий «переходного периода» бывшего Советского Союза к рыночной экономике следует считать контракт о разделе продукции (продажин-шеринг).

Основными элементами соглашения о разделе продукции являются:

- погашение издержек иностранной фирмы, и формирование ее прибыли, и расчеты с принимающей страной осуществляются поставками продукции, а не в денежной форме;
- представителем принимающей страны выступает правительством в лице своей государственной нефтяной компании;
- непосредственное участие принимающей страны в производственной деятельности в рамках соглашения осуществляется обычно путем создания государственной нефтяной компанией совместно с иностранной фирмой предприятия;
- во многих странах условия участия государства в соглашении остаются открытыми до обнаружения коммерческих запасов углеводородов;
- весь риск поисково-разведочных работ (ПРР) возлагается на компанию-подрядчика, затраты которой на эти работы не возмещаются, если в оговоренные в соглашении сроки коммерческие запасы не будут обнаружены;
- подрядчик полностью финансирует ПРР обустройство и эксплуатацию открытых месторождений;
- в случае обнаружения коммерческих запасов подрядчику компенсируются его затраты на ПРР, обустройство и эксплуатацию частью добычи с этого месторождения, так называемой компенсационной нефтью. Доля «компенсационной» нефти в добыче оговаривается в контракте. В настоящее время в большинстве стран, применяющих данный тип соглашений, эта доля обычно колеблется в пределах 20-50%. При этом доля «компенсационной» нефти, как правило, будет выше в районах с более сложными природными условиями и может быть поставлена в зависимости от уровня добычи;
- оставшаяся часть продук-

нефти.

В таком случае раздел продукции может быть:

- двухступенчатым - когда принимающая страна устанавливает более благоприятные для компании пропорции раздела, но вводит налог на долю выделенной иностранной нефти;
- одноступенчатым - когда принимающая страна сразу устанавливает повышенные в свою пользу пропорции раздела, но освобождает иностранную фирму от уплаты подоходного налога.

Одноступенчатый раздел распределительной нефти возможен и в первой (базисной) модификации контракта о разделе продукции.

Основными условиями производственных соглашений принимающих стран с иностранными в мировой нефтегазовой промышленности

В случае контракта любого типа (а, следовательно, и при создании СП на его основе) право собственности на разрабатываемые природные ресурсы сохраняется за принимающей страной и, как правило, защищается действующим в ней законодательством. Не только земля и ее недра, но и добытые углеводороды являются юридической собственностью принимающего государства, и ему принадлежит право распоряжаться ими. Однако средства и предметы труда (кроме произведенной продукции) принадлежат иностранной фирме, на которую возложены и все текущие расходы. Поэтому, сохраняя за собой по контракту право собственности на природные богатства, принимающая страна передает на время контракта право распоряжаться этими богатствами компании-подрядчику.

При заключении контракта права контроля принадлежат принимающей стране. Реализация этих прав осуществляется путем создания государственной нефтяной компанией совместно с иностранной фирмой предприятия с компанией-подрядчиком. Сохраняя таким образом контроль над вопросами перспективного (стратегического) планирования, государство передает функции текущего планирования и повседневного управления подрядчику, несущему в этих случаях весь риск по реализации соглашения. Срок действия соглашения подразделяется на два периода (ПРР и разработка), продолжительность которых в большинстве принимающих стран регламентируется действующим нефтяным законодательством.

Первый этап ПРР (первоначально установленный в соглашении, то есть без учета возможных продлений) обычно равен 3-8 годам. Его продолжительность тем больше, чем сложнее природные условия в принимающей стране и чем менее изучены перспективы ее нефтегазозапасности. Поэтому на шельфе и в особо трудных районах суши может достигать 15-17 лет. Как правило,

ных потерь от инфляции и/или от непредсказуемого удорожания ПРР, принимающая сторона фиксирует в соглашении минимальный объем работ иностранной фирме как в стоимостном, так и в материально-вещественном выражении.

Обязательно присутствует в контракте положение о возврате принимающему государству до истечения срока действия соглашения неиспользуемых и бесперспективных участков, причем условия возврата, как правило, тем жестче для иностранной фирмы, чем выше перспективы нефтегазозапасности принимающей страны. Общей чертой всех соглашений является возврат к концу первого этапа ПРР 50-75% законтрактованной территории.

Совокупность платежей иностранной фирме в случае контракта о разделе продукции состоит из 4-х видов систематических и несистематических платежей.

К несистематическим относятся разовые платежи (бонусы). К систематическим относятся:

- арендная плата (рентла);
- платежи с добычи (роялти). До недавнего времени отсутствовали, так как автоматически входили в часть продукции, переходящей государству, но в последнее время начинают появляться;
- платежи с дохода (налоги). Могут отсутствовать при прямом разделе продукции, когда принимающая страна сразу устанавливает повышенные в свою пользу пропорции раздела, но освобождает иностранную фирму от уплаты подоходного налога.

Следует различать три вида подоходного налога:

- обычный (традиционный) - на прибыль корпораций;
- специальный - на прибыль нефтяных корпораций;
- дополнительный - как правило, на сверхприбыли или так называемые непредвиденные доходы нефтяных корпораций.

Ставки обычного подоходного налога колеблются от 0 почти до 70%, ставки специального налога на прибыль нефтяных корпораций - как правило, от 50% до 85%. Таким образом, ставки специального подоходного налога по «грубленному» среднему варианту примерно вдвое выше обычного (традиционного) при том, что специальный подоходный налог может как заменить, так и дополнять обычный налог на прибыль корпораций.

Почему именно продажин-шеринг предпочтительнее для нас?

Во-первых, в случае концессии осуществляется максимизация финансовых (налоговых) поступлений в казну принимающей страны в национальной валюте (в нашем случае - в виде неконвертируемых рублей), а в

жет
лены
по
ные
ения
здо-
Ре-
мест-
быть
вара
ынка
в ЕС
ном
звует
фор-
бе-
льс-
году
60
гвии
ыко
ным
исле
реть-
из
или
на
пол-
тые

приходится свыше 2/3 нашего товарооборота с Западом и около четверти общего товарооборота. Единые стандарты ЕС, повышенные требования к качеству товаров и т.п., в совокупности со старыми барьерами, могут стать труднопреодолимым препятствием для наших экспортеров.

Знание правил ЕС тем более важно, что они будут применяться с 1993 г. и странами, входящими в Европейскую ассоциацию свободной торговли (Швеция, Норвегия, Финляндия, Исландия, Австрия, Швейцария и Лихтенштейн). На эти условия все больше ориентируются и восточноевропейские государства. Таким образом, несоблюдение правил ЕС может затруднить доступ отдельным видам отечественных товаров и услуг не только в ЕС, но и в Европу в целом.

Андрей СПАРТАК

Фирмы "Бекос" проигрывает в гранном миллионе.

Сма, ице гол-ко. ко кам шим он-не дер-ы, в ый анс-т: в ого не ния ыть им-Но акс-ло. ри-ном одт-то ими на-ли-ние она

вопроса. Вторая касается чести зарубежной фирмы «Бекос», автоматы которой, оказывается, могут быть подержаны «внешним воздействием» и выдавать на табло непредсказуемые /не предусмотренные электронной программой/ выигрыши. Получается, что супервыигрыш на этой технике невозможен, а суперпроигрыш — пожалуйста. Алексей Мисюк обратился в суд с жалобой. Заметьте, не с иском. Чтобы предъявить иск на миллионную сумму, по существующему закону, он должен уплатить пошлину в размере 100.000 рублей. Такими деньгами удачливый игрок не располагал. Шестой месяц жалоба Мисюка лежит без движения.

Василий РОЦИН.
Минск

ГРАМОТНОСТИ IBM PC/AT:

верование об окончании; живание в комфортабельной е. разовое питание. ость обучения от 760 до 1450 руб. ский институт повышения ква-ии. дящих работников и специали-у или в кассу института.

приемлемым в качестве базисного вида соглашения для экономических условий «переходного периода» бывшего Советского Союза к рыночной экономике следует считать контракт о разделе продукции (продакшн-шеринг).

Основными элементами соглашения о разделе продукции являются:

- погашение издержек ин-фирмы, и формирование ее прибыли, и расчеты с принимающей страной осуществляются поставками продукции, а не в денежной форме;
- представителем принимающей страны выступает правительство в лице своей государственной нефтяной компании;
- непосредственное участие принимающей страны в производственной деятельности в рамках соглашения осуществляется обычно путем создания государственной нефтяной компанией совместного с ин-фирмой предприятия;
- во многих странах условия участия государства в соглашении остаются открытыми до обнаружения коммерческих запасов углеводородов;
- весь риск поисково-разведочных работ (ПРР) возлагается на компанию-подрядчика, затраты которой на эти работы не возмещаются, если в оговоренные в соглашении сроки коммерческие запасы не будут обнаружены;
- подрядчик полностью финансирует ПРР обустройство и эксплуатацию открытых месторождений;

- в случае обнаружения коммерческих запасов подрядчику компенсируются его затраты на ПРР, обустройство и эксплуатацию часть добычи с этого месторождения, так называемой компенсационной нефти. Доля «компенсационной» нефти в добыче оговаривается в контракте. В настоящее время в большинстве стран, применяющих данный тип соглашений, эта доля обычно колеблется в пределах 20-50%. При этом доля «компенсационной» нефти, как правило, будет выше в районах с более сложными природными условиями и может быть поставлена в зависимости от уровня добычи;

- оставшаяся часть продукции, так называемая распределяемая нефть, подлежит разделу между компанией-подрядчиком и государством-собственником недр. Раздел производится в строго индивидуальных пропорциях в каждой стране. В большинстве нефтедобывающих стран, практикующих заключение контрактов о разделе продукции, пропорции раздела изменяются с ростом добычи;

- принадлежащая ин-фирме доля «распределяемой» нефти является объектом налогообложения; поэтому государство имеет возможность регулировать рентабельность операций компании при разных пропорциях раздела добычи введенным различными ставкам подоходного налога;

- вплоть до недавнего времени платежи с добычи (роялти) при продакшн-шеринге, как правило, отсутствовали; в последние годы в контракты рассматриваемого типа стали вводиться обязательства уплаты роялти. Описанный механизм раздела продукции относится к наиболее часто встречаемой разновидности контрактов этого рода - с разделом добычи после вычета (компенсации) издержек ин-фирмы.

При второй разновидности этих контрактов - с прямым разделом добычи - последняя делится непосредственно на долю принимающей страны и долю ин-фирмы, минуя стадию выделения «компенсационной»

распределяемой нефти возможен и в первой (базисной) модификации контракта о разделе продукции.

Основные условия производственных соглашений принимающих стран с ин-фирмами в мировой нефтегазовой промышленности

В случае контракта любого типа (а следовательно, и при создании СП на его основе) право собственности на разрабатываемые природные ресурсы сохраняется за принимающей страной и, как правило, защищается действующим в ней законодательством. Не только земля и ее недра, но и добытые углеводороды являются юридической собственностью принимающего государства, и ему принадлежит право распоряжаться ими. Однако средства и предметы труда (кроме произведенной продукции) принадлежат ин-фирме, на которую возложены и все текущие расходы. Поэтому, сохраняя за собой по контракту право собственности на природные богатства, принимающая страна передает на время контракта право распоряжаться этими богатствами компании-подрядчику.

При заключении контракта права контроля принадлежат принимающей стране. Реализация этих прав осуществляется путем создания государственной нефтяной компанией совместного предприятия с компанией-подрядчиком. Сохраняя таким образом контроль над вопросами перспективного (стратегического) планирования, государство передает функции текущего планирования и повседневного управления подрядчику, несущему в этих случаях весь риск по реализации соглашения.

Срок действия соглашения подразделяется на два периода (ПРР и разработка), продолжительность которых в большинстве принимающих стран регламентируется действующим нефтяным законодательством.

Первый этап ПРР (первоначально установленный в соглашении, то есть без учета возможных продлений) обычно равен 3-8 годам. Его продолжительность тем больше, чем сложнее природные условия в принимающей стране и чем менее изучены перспективы ее нефтегазовосности. Поэтому на шельфе и в особо трудных районах суши может достигать 15-17 лет. Как правило, при оговоренных условиях он может возобновляться или продлеваться (в том числе автоматически) 2-3 раза на период от 1 года до 5 лет. Соглашение может также содержать пункт о расторжении в случае, если к концу первого этапа ПРР не будут получены коммерчески притоки нефти /или/ газа.

Продолжительность периода разработки обычно устанавливается в пределах 15-30 лет, как правило, с момента подписания соглашения (включая период ПРР, что выгодно для принимающей страны), реже - с момента открытия коммерческих запасов (исключая период ПРР, что выгодно для ин-фирмы).

Общей тенденцией является сокращение сроков как ПРР (до 5-7 лет), так и разработки месторождений (до 20-25 лет с момента подписания соглашения). Сокращение договорных сроков ПРР отражает стремление принимающей страны всемерно интенсифицировать эти работы и осуществляться, как правило, ее непосредственным решением.

Минимально необходимая программа работ возлагает на ин-фирму четкие обязательства по расходованию определенных финансовых средств и/или проведение конкретных работ в установленные соглашением временные интервалы. Цель этого положения - побудить компанию к быстрейшему освоению контрактных площадей. Как правило, во избежание возмож-

фирмы, чем выше перспективы нефтегазовосности принимающей страны. Общей чертой всех соглашений является возврат к концу первого этапа ПРР 50-75% законтракованной территории.

Совокупность платежей ин-фирмы в случае контракта о разделе продукции состоит из 4-х видов систематических и несистематических платежей.

К несистематическим относятся разовые платежи (бонусы). К систематическим относятся:

- арендная плата (рентла);
 - платежи с добычи (роялти).
- До недавнего времени отсутствовали, так как автоматически входили в часть продукции, переходящей государству, но в последнее время начинают появляться;

- платежи с дохода (налоги). Могут отсутствовать при прямом разделе продукции, когда принимающая страна сразу устанавливает повышенные в свою пользу пропорции раздела, но освобождает ин-фирму от уплаты подоходного налога.

Следует различать три вида подоходного налога:

- обычный (традиционный) - на прибыль корпораций;
- специальный - на прибыль нефтяных корпораций;
- дополнительный - как правило, на сверхприбыли или так называемые непредвиденные доходы нефтяных корпораций.

Ставки обычного подоходного налога колеблются от 0 почти до 70%, ставки специального налога на прибыль нефтяных корпораций - как правило, от 50% до 85%. Таким образом, ставки специального подоходного налога по «губленному» среднему варианту примерно вдвое выше обычного (традиционного) при том, что специальный подоходный налог может как заменять, так и дополнять обычный налог на прибыль корпораций.

Почему именно продакшн-шеринг предпочтителен для нас?

Во-первых, в случае концессии осуществляется максимизация финансовых (налоговых) поступлений в казну принимающей страны в национальной валюте (в нашем случае - в виде неконвертируемых рублей), а в случае продакшн-шеринга - максимизация поступлений в распоряжение принимающей страны в виде «конвертируемого» товара - нефти.

Во-вторых, в случае концессии принимающая страна, как правило, оторвана от участия в активной производственной деятельности в рамках соглашения в отличие от продакшн-шеринга, при котором национальная нефтяная компания, образующая совместное предприятие с ин-фирмой, принимает в этой деятельности самое непосредственное участие.

Видимо, более подходящим для нас, чем концессия, был бы и контракт на предоставление услуг с риском, также дающий возможность владельцу недр принять прямое участие в их освоении.

Но распределить риск между сторонами нам, по-видимому, не позволит неустойчивое финансовое положение страны, а полное переложение риска ПРР на ин-фирмы чревато впоследствии крупными компенсационными им выплатами, уменьшающими потенциальные поступления в республиканские бюджеты. Но этот вид контракта в условиях неконвертируемости рубля вероятно будет не столь привлекателен в чистом виде и для самих ин-фирм. Скорее возможны какие-либо модификации, приближающие его к продакшн-шерингу.

Андрей КОНОПЛЯНИК