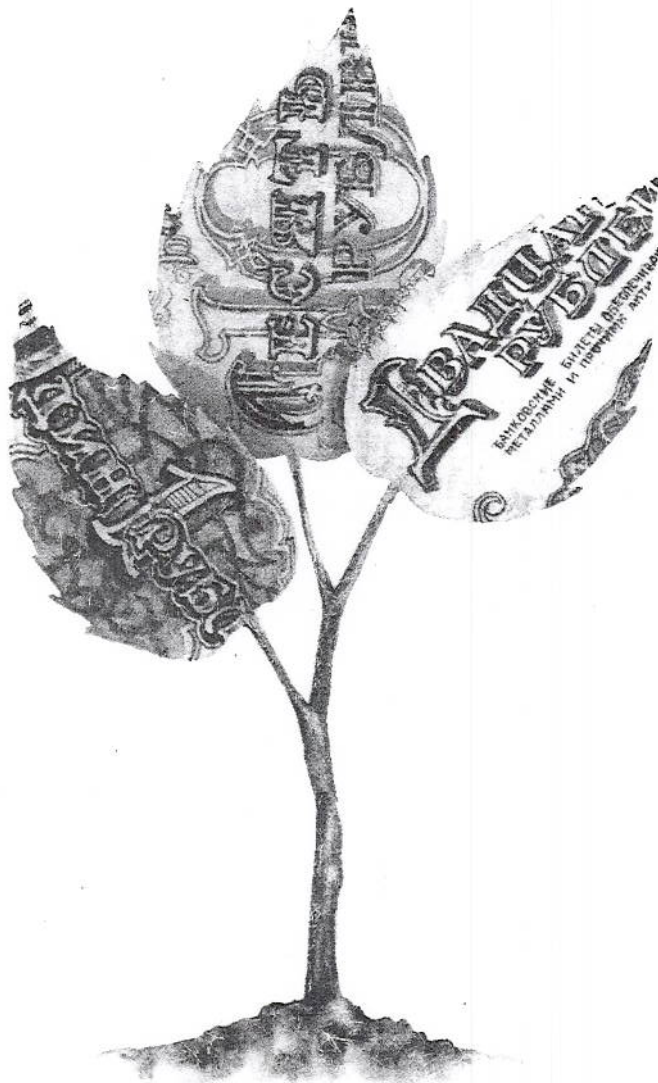


# ЭНЕРГИЯ ENERGY

ЭКОНОМИКА · ТЕХНИКА · ЭКОЛОГИЯ

5'92



ОТ «ЗЕЛЕННЫХ» СХОДОК  
К «ЗЕЛЕНОМУ» БИЗНЕСУ

Расширяется участие иностранных компаний в освоении природных ресурсов на территории России. У определенной части населения это вызывает опасение, что инофирмам будет предоставлена возможность добывать наши природные ресурсы на слишком льготных условиях. Опасение понятное — даже среди отечественных специалистов велика доля тех, кто незнаком пока с механизмами защиты интересов принимающих стран. Однако, они отработаны мировой практикой и широко применяются в современных соглашениях о добыче нефти и газа.

# СОГЛАШЕНИЯ О ДОБЫЧЕ НЕФТИ: МИРОВОЙ ОПЫТ

Кандидат экономических наук  
А. А. КОНОПЛЯНИК

В современном соглашении на разведку и добычу нефти и газа любого типа, будь то модернизированная концессия, продакшн-шеринг или риск-сервисный контракт (подробнее см. «Энергия», № 2, 1992), как правило, содержится минимально необходимый набор статей, жестко фиксирующих обязательства инофирмы и регламентирующих ее права. Точно оговариваются права собственности и права контроля. Фиксируется срок действия соглашения, предельно четко описывается минимально необходимая программа работ и порядок возврата в собственность принимающей страны неиспользуемых и бесперспективных участков. Все эти характеристики контракта можно отнести к категории нефинансовых инструментов регулирования. Важнейшим же регулятором является набор финансовых инструментов и, в частности, система платежей инофирмы. Обычно она состоит из четырех основных групп платежей: несистематических — бонусов и трех систематических — арендной платы (ренталз), платежей с добычи (роялти) и платежей с дохода (налогов).

Будучи разовым платежом, БОНУСЫ не служат значительным источником финансовых поступлений для принимающей страны. Но, являясь самым первым платежом, они могут рассматриваться принимающей страной как свидетельство серьезности намерений инофирмы. Поэтому в перспективных на нефть районах они могут быть до-

статочно высоки и достигать нескольких десятков миллионов долларов. Выплата бонусов может быть приурочена к различным этапам реализации соглашения, в том числе осуществляться не только до начала получения инофирмой чистого дохода (когда начинают выплачиваться налоги) или до начала добычи (когда начинают выплачиваться роялти), но и до начала инвестиционной деятельности инофирмы.

Вплоть до недавнего времени в значительном числе соглашений, как правило, предусматривалось возмещение бонусов принимающей страной. В этом случае бонусы являлись, по существу, частью капиталовложений инофирмы. Их возмещение осуществлялось обычно в виде ежегодных платежей инофирме равными частями в течение 10—15 лет после начала коммерческой добычи. В последние годы пункты о возмещении бонусов во многих соглашениях ликвидируются. В итоге они начинают играть роль ограничителя прибылей компании и дополнительным каналом увеличения государственных доходов, являясь главным их источником на первоначальной стадии освоения месторождений.

Арендная плата — РЕНТАЛЗ — также не зависит от добычи или прибыльности реализации добытой нефти. Ее размер, как правило, невелик и обычно устанавливается из расчета платы за единицу территории. Для побуждения инофирмы к скорей-

шему освоению договорных участков, принимающая страна может устанавливать ставки арендной платы, прогрессирующие как с течением времени, так и с размером освоенной территории. А может также ограничить период их действия (например, до начала экспорта).

Величина РОЯЛТИ (платы за право пользования недрами) в разных странах колеблется от нуля до 40 %, но в большинстве из них составляет 12,5—20 % от стоимости добытой нефти. В середине 80-х гг. средневзвешенная по числу обследованных государств (всего 130) максимальная ставка роялти составляла 12,23 %. Средневзвешенная по уровню добычи нефти в них — 17,17 %. В российском законодательстве в настоящее время, пока нет закона о недрах, не только не регламентирована ставка этого платежа, но и отсутствует само понятие «роялти».

Этот вид платежа обеспечивает государству более раннее начало систематических финансовых поступлений по сравнению с налогами и, в отличие от последних, не зависит от уровня рентабельности добычи на месторождении. На роялти не распространяется система налоговых скидок и льгот, следовательно, в отличие от налогов, срок начала поступлений роялти всегда остается неизменным и приурочен к началу добычи. Роялти гарантируют государству определенный предельный минимум доходов на всех стадиях эксплуатации месторождения, в то время как налоговые отчисления в течение нескольких первых лет эксплуатации месторождения могут вообще не поступать.

В традиционных концессиях роялти являлись единственным видом платежа инофирмы и, как правило, имели форму фиксированной платы с единицы объема добытой нефти независимо от ее рыночной стоимости. В модернизированных концессиях и контрактах роялти стали рассчитываться как процент от стоимости добытой нефти. Причем в последние годы их начали исчислять по скользящей шкале в зависимости от разных факторов, то есть повысив тем самым гибкость системы платежей с добычи.

Манипулируя величиной ставки роялти, государство создает финансовые стимулы инофирме для работы в нужном для принимающей страны направлении. Так, ставя величину роялти в зависимости от уровня добычи, они стремятся удержать компании от форсирования разработки месторождений. В зависимости от плотности нефти или от глубины воды над залежью — побуждают инофирмы к освоению месторождений тяжелой нефти или на глубоководных акваториях и т. д.

Выплата роялти может осуществляться как в денежной форме, так и произведенной продукцией. В период растущих цен принимающие страны предпочитают получать роялти наличным товаром, а в период вялой конъюнктуры следует ожидать возврата к взиманию роялти в денежной форме. В то же время для стран с неконвертируемой или частично конвертируемой валютой предпочтительность взимания роялти в товарной форме сохраняется и в периоды понижения цен на мировом рынке, поскольку нефть и газ являются валютным товаром.

Типичное сочетание основных групп платежей инофирмы в соглашениях разных видов

	Налоги	Роялти	Ренталз	Бонусы
Концессии				
Традиционные	Нет	Есть	Нет	Нет
Модернизированные	Есть	Есть	Есть	Есть
Контракты				
О разделе продукции	Есть, но при прямом разделе продукции могут отсутствовать	Как правило, нет (так как автоматически входят в часть продукции, переходящей государству), но в последнее время начинают появляться	Есть	Есть
О предоставлении услуг				
С риском	Есть	Есть	Есть	Есть
Без риска	Есть	Нет	Нет	Есть

Основной канал изъятия прибылей у иностранных фирм — НАЛОГИ с доходов. В середине 80-х гг. средневзвешенная по числу обследованных государств (всего 139) максимальная ставка подоходного налога составляла 48,15 %, средневзвешенная по уровню добычи нефти в них — 57,77 %.

Следует различать три вида подоходного налога: обычный, или 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 нуля почти до 70 %, ставки специального налога на прибыли нефтяных корпораций — как правило, от 50 до 85 % в большинстве стран ОПЕК. Таким образом, ставки специального подоходного налога по «огрубленному» среднему варианту примерно вдвое выше обычного.

Специальный подоходный налог и дополнительный налог применяются, как правило, в модернизированных концессионных соглашениях. При этом специальный подоходный налог может как заменять, так и дополнять обычный налог на прибыль корпораций. В контрактах на предоставление услуг без риска (чисто сервисный контракт), когда инофирма не имеет возможности присвоить дифференциальную ренту, с нее взимается только традиционный подоходный налог. В контрактах на предоставление услуг с риском инофирма может связываться обязательством уплаты как обычного подоходного налога, так и совокупности всех трех видов налогов, причем дополнительных или специальных целевых налогов может быть несколько.

Таким образом, у модернизированной концессии и контракта на предоставление услуг с риском взимаемые налоги могут в ряде случаев оказаться одинаковыми. Тем самым может создаваться ложное представление о схожести этих типов соглашений. С другой стороны, это свидетельствует о сходстве наборов защитных финансовых инструментов в соглашениях разных типов в современной мировой практике.

С рассмотренных позиций действующее российское законодательство о совместных предприятиях действительно предоставляет инофирмам, работаю-

щим в энергосырьевой сфере, слишком либеральный по сравнению с мировой практикой налоговый режим. Максимальная налоговая ставка, распространяющаяся в соответствии с законодательством об СП на предприятия с иностранным участием в российской экономике, составляет 25 %. Она находится в нижней части диапазона ставок обычного подоходного налога на прибыль корпораций или вдвое меньше уровня фактического налогообложения соответствующих предприятий энерго-сырьевой сферы в современной мировой практике. Или в 2–3 раза ниже средних ставок специального налога на прибыли нефтяных корпораций. Специальный — более жесткий — налоговый режим для предприятий энерго-сырьевой сферы в действующем российском законодательстве отсутствует.

Поскольку наибольший практический интерес в настоящее время для нашей страны представляет контракт о разделе продукции (продакшн-шеринг), остановимся подробнее на присутствующих ему схемах налогообложения. Для него возможны два варианта взимания подоходного налога: путем непосредственного и косвенного налогообложения.

Первый вариант: выделение инофирме на погашение издержек необлагаемой налогом «компенсационной» нефти — кост-ойл — и раздел оставшейся «распределяемой» нефти — профит-ойл — между компанией и государством. При традиционном разделе принадлежащая инофирме доля распределяемой нефти облагается обычным подоходным налогом, хотя его ставки, как указывалось ранее, могут быть весьма высоки. Роль специального налога с его повышенными ставками может выполнять сама процедура раздела добычи, при которой изъятие сверхприбылей осуществляется не повышением ставки налогообложения, а увеличением доли распределяемой нефти, отчуждаемой в пользу государства. Аналогично происходит налогообложение при прямом двухступенчатом разделе.

Достаточно широко распространено налогообложение иностранного партнера через национальную нефтяную компанию. Оно обычно практикуется в странах с только формирующейся экономико-правовой средой для того, чтобы исключить для иностранного

партнера риск от нестабильности внутреннего налогового законодательства и тем самым уменьшить количество нефти, причитающееся инофирме в качестве профит-ойл.

Второй вариант — прямой одноступенчатый раздел всей добычи, а не распределяемой ее части. Следовательно, если при первом варианте налогообложения отчисление в пользу государства повышенной доли распределяемой нефти дает эффект увеличения ставки подоходного налога от обычного до специального, то при втором — эффект перераспределения нефти в пользу государства настолько велик, что покрывает и непосредственно базисную функцию налога, вследствие чего необходимость в нем отпадает.

При косвенном налогообложении в контрактах о разделе продукции взимание платежа с дохода по сути заменяется повышенным платежом с добычи, которому передаются и все плюсы, присущие роялти. Правда, сама систе-

ма налогообложения становится менее гибкой.

Как при прямом, так и при косвенном способах взимания платежей с дохода наблюдается тенденция перехода от простого налогообложения с фиксированными независимо от условий добычи ставками к прогрессивному, где ставки определяются по скользящей шкале в зависимости от условий добычи. Спектр условий добычи, учитываемый изменением ставки налогообложения, в принципе соответствует аналогичному для скользящей шкалы роялти. Это относится не только к скользящей ставке подоходного налога, но и к скользящему разделу добычи (где с ростом добычи предусматривается изменение в пользу принимающей страны пропорций раздела либо профит-ойл, либо всей добычи), и к разделу дивидендов.

**Контактный телефон:**  
220-52-00 Приемная Министерства топлива и энергетики.

# КАК Я УЧАСТВОВАЛ В ПРИВАТИЗАЦИИ БРИТАНСКОГО ЭЛЕКТРИЧЕСТВА

**Ж. А. МЕДВЕДЕВ**

## РАДОСТИ И РАЗОЧАРОВАНИЯ АКЦИОНЕРА

11-го декабря 1990 г. 66 % от общего пакета акций всех 12 электрических компаний, не распределявшихся ранее по подписке, были высвобождены для

Окончание. Начало в № 4, 92 г.

свободной биржевой продажи — флотации. Граждане, ставшие обладателями акций до 5 декабря, тоже могли выставить свои сертификаты для продажи. (Полные акции можно было получить только в 1992 г. после двух дополнительных взносов. Но биржевая продажа временных сертификатов была открыта уже 11 декабря).

До начала приватизации финансовые