

Черноусов Евгений Денисович

студент

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский горный университет»

г. Санкт-Петербург

**АНАЛИЗ ПРОБЛЕМНОГО ПОЛЯ ПРИМЕНЕНИЯ СОГЛАШЕНИЯ
О РАЗДЕЛЕ ПРОДУКЦИИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ
КРУПНОМАСШТАБНЫХ ПРОЕКТОВ
МОРСКОЙ ДОБЫЧИ НЕФТИ И ГАЗА**

Аннотация: для реализации крупномасштабных проектов морской добычи требуется множество инновационных технологических и организационно-экономических решений, поскольку условия пользования недрами акваторий значительно отличаются от сухопутных. Вместе с этим для осуществления подобных проектов необходим существенный инвестиционный капитал, который в условиях действия антироссийских санкционных мер достаточно непросто позаимствовать у иностранных государств. В этой связи одним из механизмов реализации арктических шельфовых проектов является соглашение о разделе продукции (СРП), широко, эффективно и успешно используемое в зарубежных государствах. В статье анализируются проблемы применения данного соглашения.

Ключевые слова: соглашение о разделе продукции, роялти, фискальная система.

Освоение проектов морской добычи УВ требует привлечения большого количества инвестиций. Для привлечения иностранных компаний во многих странах создаются совместные проекты на основе экономической оценки нефтегазовых ресурсов. При создании совместного проекта в любом секторе (Upstream, Midstream, Downstream) необходимо учитывать ряд факторов, которые напрямую влияют на темпы развития и масштабы проекта. К числу таких факторов относят сырьевой потенциал, технологическое и техническое оснащение, геополитическую обстановку и экономическую эффективность проекта.

Существует четыре основных типа контрактов – соглашения о разделе продукции, совместные предприятия, сервисные контракты и концессии. Каждый из них отличается друг от друга механизмами компенсации, уровнем участия ННК и уровнем контроля, предоставляемого иностранной компании. Какая бы система ни была принята, все они преследуют одну и ту же цель – развитие углеводородных ресурсов страны, получение дохода для правительства и прибыли для иностранных компаний.

Поскольку СРП чаще всего используются в мире, необходимо подробнее рассмотреть данный вид соглашений. На рисунке 1 представлена модель простейшего соглашения о разделе продукции.

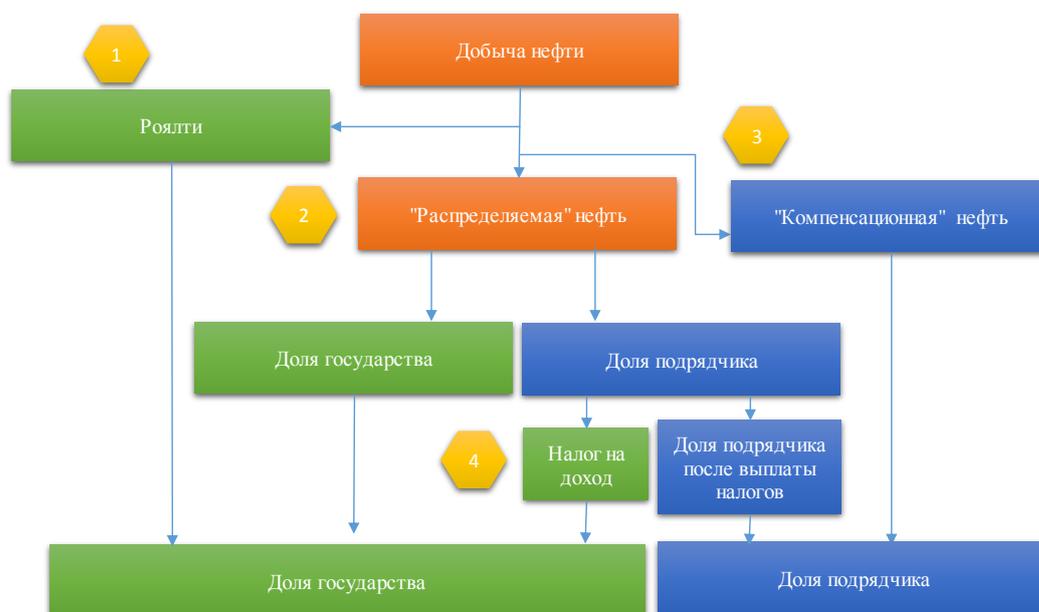


Рис. 1. Пример модели простого соглашения о разделе продукции

Существует несколько важных элементов, которые присутствуют почти в каждой модели СРП. Таковыми являются роялти, налог на доход, «распределяемая» и «компенсационная» нефть.

1. *Роялти*. Роялти – это платеж, осуществляемый одной стороной другой стороне, владеющей определенным активом, за право использования этого актива.

Большинство СРП содержат положения, согласно которым государству выплачивается роялти от объема добычи, хотя роялти не являются обязательным условием СРП. Сочетание ограничений для «компенсационной» нефти и наличие уровня минимальной доли «распределяемой» нефти для государства фактически повторяет экономические особенности роялти: оно гарантирует, что государство получает долю от добычи, как только она начинается.

Роялти может стать препятствием для новых инвестиций в месторождения с малым количеством запасов, а также может привести к отказу от существующих малодебитных месторождений. Для предотвращения таких ситуаций в соглашениях о разделе продукции может быть включена роялти, выплачиваемая по скользящей шкале, которая может зависеть, например, от среднесуточной добычи углеводородов, чистого дисконтируемого дохода (ЧДД) или внутренней нормы доходности (ВНД).

2. *«Распределяемая» нефть.* «Распределяемая» нефть – доля оставшейся нефти после возмещения затрат (роялти и других налогов на добычу, если таковые имеются). Нефть делится между государством и подрядчиком в соответствии с формулой, установленной в СРП. Может выплачиваться оператору как в денежной, так и в товарной форме.

«Распределяемая» нефть делится между сторонами, выделяя определенный процент «распределяемой» нефти непосредственно государству, а остальные участники соглашения, в которую может входить государственная компания, делят оставшуюся нефть пропорционально своему участию в соответствии с формулой, установленной в СРП.

3. *«Компенсационная» нефть.* «Компенсационная» нефть – доля от общего объема добычи, которая может быть удержана подрядчиком для возмещения понесенных затрат, обычно с учетом максимального предела (лимит «компенсационной» нефти).

В большинстве стран законодательство соглашений о разделе продукции содержит положение о возмещении затрат, которое определяет порядок, в соответствии с которым подрядчик может возместить свои затраты.

Большинство СРП ограничивает количество «компенсационной» нефти, которое может быть удержано за определенный отчетный период, так чтобы государство получало часть добычи в качестве «распределяемой» нефти сразу после начала добычи, независимо от того, является ли проект экономически рентабельным или нет.

Обычно количество углеводородов, которое идёт на возмещение за счет «компенсационной» нефти, ограничено процентом от объема добычи. Затраты, которые не были возмещены, переносятся на будущее и возмещаются позже. В большинстве стран СРП позволяет переносить затраты на будущее практически неограниченное число раз. Если в течение срока действия соглашения уровень добычи будет удовлетворительным, владельцы своих долей в конечном итоге возместят все понесённые издержки.

4. *Налог на доход.* Большинство СРП имеет налог на доход для нефтяных компаний, который может иметь различные формы расчёта.

2.1. Налог на доход рассчитывается отдельно, но по той же формуле, что и «компенсационная» нефть. В таком случае налог на доход является простым процентом от «распределяемой» нефти.

2.2. Налог на доход рассчитывается отдельно в соответствии с утвержденным в СРП пункте о расчете налога на доход. Расчёт отличается от используемых формул при подсчёте «компенсационной» и «распределяемой» нефти.

2.3. Налог на доход включает «распределяемую» нефть и газ, которую выплачивает государственная компания «от имени подрядчика» и основа для его расчёта предусмотрена законодательством.

Анализ законодательства СРП в разных странах показал, что в нефтегазовом секторе существуют различные модели СРП с различными способами заинтересовать иностранные компании, такие как инвестиционные кредиты, снижение ставки налога на подрядчика и уменьшение доли государства в добыче.

Такие мотивирующие способы могут привлекать инвесторов даже для работы на спорных территориях. Например, в Ливане или Тайване, где в случае

спора на морской границе, могут быть предложены такие стимулы для привлечения инвестиций.

В целом, международные нефтяные компании предпочитают подписывать соглашения о разделе продукции в развивающихся странах, поскольку они чувствуют себя в большей безопасности, учитывая политические риски, отсутствие правовой прозрачности и законодательной изменчивости в принимающей стране.

Содержание законодательства СРП в разных странах зависят от таких факторов как, политические факторы, экономические факторы, влияние лиц, принимающих решения, фискальная политика принимающей страны, уровень коррупции, уровень развития нормативно-правовой базы, технический и технологический потенциал, развитие научно-исследовательской области. В современных условиях при разработке углеводородов, с каждым годом все большее значение приобретают экологические, социальные и управленческие факторы, которые необходимо учитывать при определении параметров соглашений.

Среди недостатков соглашений о разделе продукции можно выделить следующие:

1. В системе СРП государство сталкивается с проблемой проверки и контроля за процессом разработки, в следствие чего существуют трудности с подсчётом количества «распределяемой» и «компенсационной» нефти. Таким образом, процесс экономической оценки трудновыполним и может существенно отличаться от реальных значений.

2. Соглашение о разделе продукции имеют очень сложную структуру, в следствие чего требует качественного анализа и проведения большого количества переговоров. Таким образом, владелец соглашения должен иметь доступ к финансовым, экологическим, юридическим и техническим экспертам.

3. Согласно условиям СРП, государство обычно принимает решения по разработке месторождений, однако дает подрядчикам право высказываться по поводу изменения и соблюдения экологических, социальных и других стандартов, если таковые включены в соглашения.

4. Роялти позволяет государству получать определённый процент добычи еще до возмещения расходов. Высокий процент роялти может отталкивать иностранных инвесторов, однако при низком проценте роялти государство может потерять большую часть прибыли.

5. Большое количество ступеней разделения продукции снижает привлекательность таких соглашений для инвесторов из-за сложности и непрозрачности структуры СРП. Дополнительно на это накладываются юридические риски, связанные с изменением законодательства.

6. Плата за выполнение обязательств по поставке нефти и газа на внутренний рынок очень низкая. Вознаграждение за поставку или оплата по международной цене может привлечь новых инвесторов.

7. В нынешнем законе о СРП не существует компенсации в случае нерентабельности месторождения, переданного инвестору. Возмещение хотя бы части затрат или компенсация за геологическую информацию может привлечь инвесторов.

На сегодняшний день, СРП является одним из основных механизмов для привлечения иностранных инвестиций в экономику РФ. Для повышения эффективности работы СРП необходимо решить вышеизложенные проблемы. В качестве решений данных проблем предлагается создать единый государственный орган по контролю и регулированию деятельности в рамках СРП, доработать правовые и экономические механизмы в законодательстве о СРП, а также создать комфортные и безопасные условия для отечественных и зарубежных инвесторов.

На данный момент, одним из главных рисков для работы СРП является геополитический фактор. Из-за санкций, наложенные западными странами, компании не хотят продолжать работу в России, что лишает государство большой доли иностранных инвестиций. Таким образом, экономика Российской Федерации начинает сильно страдать и для восполнения бюджета, государство должно искать новые пути его восполнения. Для этого, вместо западных компаний, необ-

ходимо привлечь восточные компании, которые имеют с Россией тесные отношения. Например, такими могут быть китайские компании: CNPC, Sinopec, CNOOC или компании ОАЭ: ADNOC, ENOC.

Для лучшей работы законодательства о СРП в России у других развивающихся стран могут быть заимствованы следующие механизмы: плата подрядчикам за любые поставки на внутренний рынок должна выплачиваться по международной цене, инвесторам должна быть предоставлена большая доля добычи, чтобы компенсировать дополнительные инвестиционные риски и затраты, условия СРП должны быть изменены таким образом, чтобы была установлена прямая связь между долей прибыли государства и достигнутой рентабельностью месторождения углеводородов и введены процентные ставки роялти по скользящей шкале.

Список литературы

1. Курилова В.К. Мировой опыт при реализации соглашений о разделе продукции / В.К. Курилова // Актуальные вопросы экономических наук. 2012. №26. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mirovoy-opyt-pri-realizatsii-soglasheniy-o-razdele-produktsii>
2. Dirani, F., Ponomarenko, T. Contractual Systems in the Oil and Gas Sector: Current Status and Development. // Energies. – 2021. – С. 14. URL: https://www.researchgate.net/publication/354415007_Contractual_Systems_in_the_Oil_and_Gas_Sector_Current_Status_and_Development