

УДК 338.24

ВЛИЯНИЕ ЦЕНОВОГО ФАКТОРА НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В НЕФТЕГАЗОВОМ СЕКТОРЕ (НА ПРИМЕРЕ СОГЛАШЕНИЙ О РАЗДЕЛЕ ПРОДУКЦИИ)

Чебаева Н.Е., Дмитрикова А.П.

*ФГБОУ ВПО Национальный минерально-сырьевой университет «Горный»,
г. Санкт-Петербург
e-mail: n.chebaeva@gmail.com*

***Аннотация.** В статье рассматривается понятие государственно-частного партнерства (ГЧП), применение этой формы сотрудничества в сфере недропользования, механизм принятия решения о реализации ГЧП со стороны государства. Обоснована актуальность изучения влияния ценового фактора на результаты реализации проекта ГЧП, на примере соглашений о разделе продукции рассмотрен механизм влияния ценового фактора.*

***Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, соглашение о разделе продукции, ценовой фактор.*

1. Введение. ГЧП в нефтегазовой отрасли

Государственно-частное партнерство представляет собой институциональный и организационный союз власти и бизнеса для реализации общественно значимых проектов в различных сферах [1], как в экономике, так и в социальном секторе. Развитие этой формы взаимодействия привело к созданию специфических базовых моделей финансирования, отношений собственности и методов управления. В мировой практике сложилось множество форм государственно-частного партнерства, наиболее часто встречающимися из них И.П. Гурова и Ф.И. Козлов называют: управленческие и операционные контракты; лизинг; концессии; совместное предприятие и частичное выведение активов [2]. При этом наибольшей степенью участия государства характеризуются управленческие и операционные контракты, а наименьшей – совместные предприятия.

Поскольку сфера недропользования, и нефтегазодобыча в частности, отличается большой капиталоемкостью, долгосрочностью, необходимостью проведения затратных природоохранных мероприятий и часто необходимостью создания инфраструктуры, государственно-частное партнерство может стать формой взаимовыгодного сотрудничества недропользователя и государства. Однако на сегодняшний день ГЧП в этой отрасли может реализовываться только

по ограниченному списку форм: подрядные договоры на выполнение отдельных операций и работ, инвестиционные соглашения, соглашения о разделе продукции, совместные предприятия.

2. Механизм принятия решения о ГЧП государством и роль ценового фактора

В общем случае, решение о реализации ГЧП принимается государством из предположений о последствиях. Если структурировать механизм принятия такого решения, то получим несколько этапов с возможностью существования определенного количества вариантов.

На первом этапе необходимо принять решение о реализации проекта вообще. Отказ от проекта приведет к определенному отрицательному социальному эффекту для государства и упущенной выгоде для частного недروпользователя, однако будет означать отсутствие затрат. По сути, это «тупиковый» путь, от проекта отказываются и процесс прекращается.

Если же вопрос о том, быть проекту или нет, уже решен в положительную сторону, то наступает второй этап. Государство встает перед выбором: вести реализацию самостоятельно или привлекать партнера из частного сектора. Эти два варианта формируют два возможных пути развития ситуации.

При этом при первом варианте все затраты по проекту лягут на государство, но зато и больше возможные выгоды, получаемые им в результате: весь положительный социальный эффект и, в случае проекта, приносящего прибыль – вся прибыль. При втором варианте государство выделяет частному партнеру определенные средства на реализацию проекта, и, соответственно, затраты государства будут выражены этой суммой, увеличенной на сумму дополнительных расходов (например, на проведение тендера, контроль реализации проекта и т.п.). Затраты инвестора при этом будут равны общим затратам на проект, уменьшенным на сумму средств, выделенных государством. Однако в этом варианте делятся и получаемые выгоды: в то время как весь социальный эффект получает государство, прибыль делится между партнерами в заранее установленной пропорции. Если полученные условия такого варианта устраивают обе стороны, то ГЧП реализуется.

Очевидно, что при установленном механизме экономическая эффективность ГЧП для обеих сторон зависит от двух основных параметров: величины затрат на реализацию проекта и величины получаемой при этом прибыли. При этом, если затраты можно планировать, то прибыль в нефтегазодобыче мало поддается прогнозированию на долгосрочный период в силу установившегося способа ценообразования на основную продукцию. С 1980-х годов цены на нефть определяются в ходе торгов на бирже и отличаются высокой волатильностью, продажа газа осуществляется на контрактной основе, однако эксперты прогнозируют также переход на биржевую торговлю [3]. В таких

условиях оценка проекта усложняется и крайне важной становится задача учета ценового фактора.

Однако влияние динамики цен на продукцию в нефтегазодобыче на результаты реализуемых проектов ГЧП многопланово и часто довольно запутано, что связано со специальными устанавливаемыми механизмами взаимодействия партнеров. Для отслеживания воздействия цены на финансовые результаты проекта необходимо учитывать эти механизмы, а также их параметры. Для примера рассмотрим такую специфическую форму государственно-частного партнерства, характерную для недропользования, как соглашения о разделе продукции (СРП).

3. Соглашения о разделе продукции (описание)

СРП – это договор, согласно которому собственник минеральных ресурсов (государство) привлекает инвестора, обладающего технологиями и финансовыми средствами, к разработке месторождения, предоставляя ему на срочной и возмездной основе исключительные права на поиски, разведку, добычу полезного ископаемого и ведение связанных с этим работ, при этом инвестор обязуется проводить эти работы за свой счет и на свой риск [4]. Несмотря на то, что СРП редко упоминаются в качестве формы ГЧП, на сегодняшний день они являются одним из самых популярных в мире типов контрактных соглашений о разработке нефтегазовых месторождений [5]. Появившиеся в Индонезии в 1960-х гг., в России соглашения о разделе продукции начали применяться только в начале 1990-х. На сегодняшний день Правительством РФ заключено только три соглашения, все они направлены на нефтегазодобычу и имеют форму индонезийского модернизированного раздела продукции. При такой форме раздела все затраты по проекту несет инвестор. Результаты реализации проекта (т.е. добытая нефть) делятся в натуральной форме.

Еще до раздела продукции инвестор (или оператор) уплачивает налог на добычу полезных ископаемых (роялти в случае действующих СРП, поскольку они были заключены еще до принятия федерального закона «О соглашениях о разделе продукции»), а сам раздел производится в два этапа. На первом этапе инвестору компенсируются расходы, произведенные им в рамках реализации проекта и предусмотренные программой работ, сметой расходов и законодательством [6]. Компенсация производится посредством передачи инвестору части произведенной продукции, в стоимостном эквиваленте соответствующей сумме расходов, однако не может превышать 75% произведенной продукции (90% для шельфовых месторождений) [4]. На втором этапе так называемая прибыльная продукция делится между инвестором и государством в соответствии с определенными в соглашении долями (как правило, тут также применяется «скользящая шкала»). После этого инвестор уплачивает определенные

специальным режимом налоги и отчисления, не входящие в список компенсируемых расходов.

Таким образом, построенные на смешении публичных и гражданско-правовых отношений соглашения о разделе продукции представляют собой интересную модель недропользования, отличающуюся уникальной системой регулирования отношений: как по вертикали, так и по горизонтали. Это позволяет на примере СРП с непрямым разделом продукции наиболее полно отследить влияние ценового фактора на реализацию проектов ГЧП.

4. Влияние ценового фактора на реализацию СРП, виды и факторы

Влияние ценового фактора на реализацию ГЧП и соглашений о разделе продукции в частности можно разделить на прямое и косвенное.

Под прямым влиянием мы понимаем влияние путем непосредственного воздействия на значения параметров модели недропользования, формирующих результаты проекта. При этом можно выделить «чистое» прямое влияние (когда уровень цен фактически присутствует в расчетной формуле параметра) и опосредованное (когда один параметр зависит от другого, значение которого, в свою очередь, устанавливается с учетом уровня цен).

Косвенное влияние в нефтегазовой отрасли связано с влиянием уровня цен на состояние рынка. Так, например, увеличение мировой цены на нефть будет приводить к снижению спроса, что, в свою очередь, вызовет снижение объемов продаж, т.е. падение прибыли нефтяных компаний, а после – ограничение объемов добычи как ответной меры для поддержания уровня цен; если падение цен будет продолжительным, то в долгосрочной перспективе это повлечет снижение «спроса» на отношения недропользования со стороны инвесторов. Однако наибольший интерес для нас представляет прямое влияние ценового фактора.

Основным прямым воздействием цены на результаты является формирование стоимости добытой продукции (объем добытой продукции в стоимостном выражении, получаемый как произведение объема добытой продукции в натуральном выражении и цены на нее). Для нефтегазовой отрасли отличительной особенностью является то, что запасы углеводородов всегда неоднородны (например, нет залежей нефти без конденсата или попутного газа). Кроме того, в зависимости от качества нефти выделяются несколько марок, которые торгуются на бирже по разной цене. К тому же, цены на внутреннем и на внешнем рынках также отличаются.

Следует отметить, что для нефтегазовой отрасли цена оказывает также прямое влияние на результаты деятельности через установление размера налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) и экспортной пошлины.

Согласно ст. 342 Главы 26.4 Налогового Кодекса РФ налог на добычу нефти в общем случае устанавливается с 01.01.2013г. на уровне 470 руб. при

общем (лицензионном) режиме и 340 руб. при режиме СРП на тонну обезвоженной, обессоленной и стабилизированной нефти. При этом при реализации СРП к данной ставке применяется поправочный коэффициент, характеризующий динамику мировых цен, определяющийся по формуле [6]:

$$K_{Ц} = (Ц - 8) \cdot \frac{P}{252} \quad (1)$$

где $Ц$ – средний за налоговый период уровень цен нефти сорта "Юралс", выраженный в долларах США, за баррель;

P – среднее значение за налоговый период курса доллара США к рублю Российской Федерации, устанавливаемого Центральным банком Российской Федерации.

Как уже было сказано, размер экспортной (вывозной) пошлины для сырой нефти также зависит от уровня цен на мировом рынке. Согласно Федеральному закону №5003-1 от 21.05.1993 «О таможенном тарифе», ставка пошлины рассчитывается следующим образом [7]:

- 1) при средней цене нефти марки «Юралс» за период, установившуюся ниже 109,5 долл/т ставка составляет 0%;
- 2) при средней цене нефти марки «Юралс» от 109,5 до 146 долл/т ставка пошлины не превышает 35% от разницы средней мировой цены и 109,5 долл;
- 3) при средней цене нефти марки «Юралс» от 146 до 182,5 долл/т ставка пошлины не превышает 12,78 долл/т и 45% от разницы средней мировой цены и 146 долл;
- 4) при средней цене нефти марки «Юралс» свыше 182,5 долл/т ставка пошлины не превышает 29,2 долл/т и 65% от разницы средней мировой цены и 182,5 долл.

В соответствии с введенной в 2011 г льготной программой «60-66-90», для расчета экспортных ставок в расчетной формуле при действующем режиме коэффициент временно сменяется на 0,6 (вместо 0,65). [8].

На основе рассмотренных параметров СРП, на которые уровень цен оказывает прямое воздействие, а также на основе связей, установленных в законодательстве, можно построить механизм влияния ценового фактора на результаты реализации соглашений о разделе продукции.

5. Механизм влияния ценового фактора на реализацию СРП

Механизм влияния ценового фактора на результаты реализации СРП с непрямым двухэтапным разделом продукции представлен на схеме (рис. 1).

На схеме заштрихованными стрелками показано прямое влияние ценового фактора на элементы механизма недропользования (стоимость продукции, экспортная пошлина и НДС). При непрямом разделе продукции стоимость добытой нефти определяется исходя из цены, способ расчета которой установлен в соглашении. Для проекта «Сахалин-2», например, для стоимостной оценки

объема добычи используется средняя цена продажи фоб Пункт Экспорта, которую получает компания («Сахалин Энерджи лтд.») за сырую нефть, продаваемую в расчетном периоде по контрактам со сторонними покупателями [9]. Однако могут использоваться также и справочные средние мировые цены.

Добытая продукция распределяется далее в натуральном выражении, однако в случае необходимости стоимостной оценки (при внутреннем распределении) используется один установленный метод. На первом этапе выделяется рента и НДС. В то время как рента не зависит от цены на сырье, размер НДС устанавливается с учетом коэффициента динамики цен на мировом рынке, т.е. испытывает прямое влияние. При этом используются справочные средние мировые цены на марку «Юралс». Далее инвестору компенсируются затраты, понесенные в рамках проекта и подлежащие возмещению согласно законодательству, соглашению и смете.

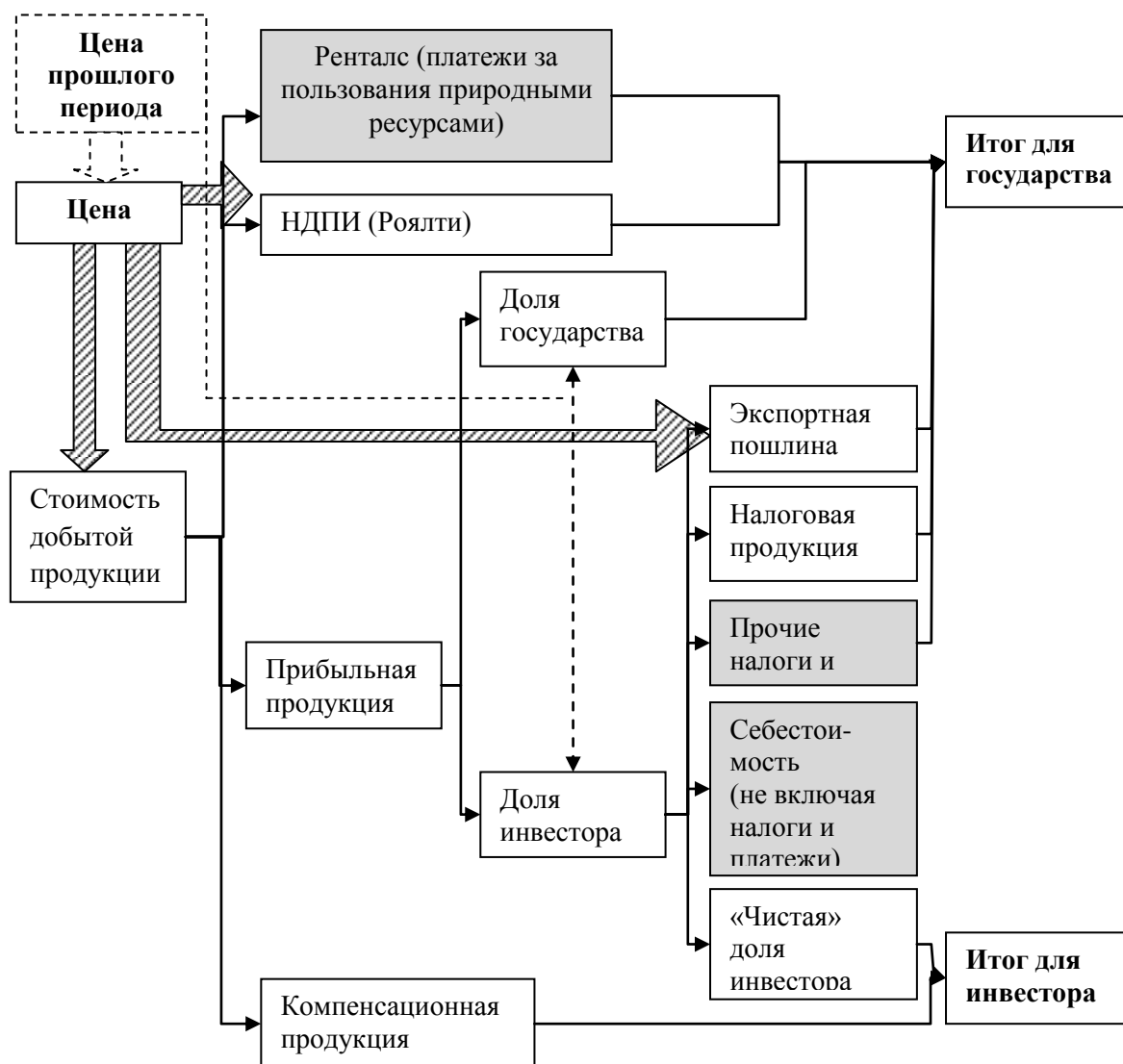


Рис. 1. Влияние ценового фактора на СРП с непрямым разделом продукции

На размер компенсационной продукции ценовой фактор влияет опосредовано: размер компенсации ограничивается 75% стоимости добытой продукции (90% для шельфа); поскольку стоимостная оценка добытой продукции зависит от цены, то и предел возмещения также зависит от этого фактора. Таким образом, цена влияет на размер компенсационной продукции путем установления ее предельного значения. Оставшаяся после уплаты роялти и рента и возмещения затрат продукция (прибыльная продукция) распределяется между государством и инвестором. При применении скользящей шкалы (наиболее популярной), на доли сторон оказывает влияние цена продукции прошлого периода. При этом резкие скачки цен в смежных временных периодах происходят редко, поэтому можно предположить определенную связь цены прошлого и текущего периодов. После раздела прибыльной продукции из доли инвестора вычитается экспортная пошлина (на продукцию, вывозимую из страны), на размер которой цена оказывает прямое влияние, и которая рассчитывается по средним мировым ценам на марку «Юралс» за период; а также налоговая продукция, размер которой зависит от размера доли инвестора. Кроме того, вычитаются прочие налоги и сборы (включенные в перечень по ст.346.35 Главы 26.4 Налогового Кодекса РФ) и себестоимость добычи (эти параметры не зависят от цены на нефть). Оставшаяся часть продукции – «чистая» доля инвестора. В целом, итог для инвестора складывается из этой «чистой» доли и компенсационной продукции, а доля государства – из рента, роялти, экспортной пошлины, налоговой продукции, прочих налогов и доли в прибыльной продукции.

Таким образом, при реализации модели СРП с непрямым разделом ценовой фактор оказывает прямое влияние на стоимость добытой продукции, ставки НДС и экспортной пошлины, и опосредованное влияние – на предел возмещения затрат, прибыльную продукцию, размер долей сторон в прибыльной продукции, величину налоговой продукции, чистой доли инвестора и, соответственно, итоги для сторон.

Рассмотренные параметры, являющиеся элементами механизма воздействия цены на результаты реализации проекта по СРП, могут стать эффективным инструментом регулирования в долгосрочном периоде: поскольку соглашения о разделе продукции, в отличие от отработки месторождений по общему режиму, лежат в плоскости гражданско-правовых, а не публичных правоотношений, то условия проекта полностью прописываются в договоре, который имеет специальное положение относительно закона «О недрах». Таким образом, стороны имеют больше свободы в установлении условий договора и могут создать стимулы работы, соответствующие рациональному недропользованию. Так, например, установление скользящей шкалы будет держать уровень рентабельности реализации проекта для инвестора в установленном коридоре, что поможет более эффективному изъятию горной ренты, и с одной стороны в критических ситуациях низких цен будет

поддерживать инвестора, а при высоких ценах изымать излишек в пользу государства.

6. Заключение

Государственно-частное партнерство, позволяющее реализовывать проекты, требующие значительных затрат, представляет собой перспективную форму взаимодействия государства и инвесторов в нефтегазовой отрасли. При этом, в силу нестабильности цен на нефть на мировом рынке и малой предсказуемости динамики цен в долгосрочном периоде, особое внимание следует уделять механизмам защиты проектов от ценовых потрясений. Однако для разработки таких защитных механизмов необходимо в первую очередь определить пути влияния ценового фактора на результаты реализации проектов.

На специфической форме ГЧП - соглашения о разделе продукции - в статье показан пример построения формализованного и структурированного механизма влияния цены на результаты проекта. Основное внимание направлено на прямое влияние, поскольку оно определяется установленными функциональными зависимостям, имеет формульное выражение и, таким образом, может быть предсказано. В рамках прямого влияния нами выделено прямое «чистое» и опосредованное воздействие. При этом показано, что, испытывая на себе влияние уровня цен некоторые параметры СРП (пропорция раздела прибыльной продукции, НДС, экспортная пошлина, опосредованно – компенсационная продукция) выступают своеобразными инструментами регулирования распределения ценовой ренты, а, значит, и воздействия цены на итоговые результаты.

Таким образом, более подробное исследование механизма влияния ценового фактора на экономические результаты реализации проектов государственно-частного партнерства может помочь в построении наиболее выгодных для обеих сторон условий взаимодействия.

Литература

1. Радченко М.В. Государственно-частное партнерство как эффективный механизм решения экономических задач // Вестник ТОГУ. 2009. №3(14). С.87-96
2. Гурова И.П., Козлов Ф.И. Формы государственно-частного партнерства в российской экономике// Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). Красноярск: научно-инновационный центр. 2012. №6(14). URL: <http://sisp.nkras.ru/e-ru/issues/2012/6/gurova.pdf> (дата обращения: 15.12.2012)
3. Konoplyanik A.A. Evolution of Gas Pricing in Continental Europe: A View From Russia – Modernization of indexation formulas versus gas-to-gas competition// Oil, Gas & Energy Law Intelligence. 2010. ISSN 1875-418X. 32 p. URL: <http://www.konoplyanik.ru/ru/publications/articles/461.pdf> (дата обращения: 15.12.2012)
4. О соглашениях о разделе продукции: федеральный закон Российской Федерации от 30 декабря 1995г. N225-ФЗ: принят Государственной Думой 06.12.1995г., одобрен Советом Федерации 19.12.1995г.// Официальный сайт компании «Консультант Плюс». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=117376> (дата обращения: 15.12.2012)
5. Kirsten Bindemann Production-Sharing Agreements: An Economic Analysis. Oxford Institute for Energy Studies. 1999. 96 p. ISBN 1 901795 15 2
6. Система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции: Налоговый кодекс РФ. Глава 26.4.: введена Федеральным законом от 06.06.2003 N 65-ФЗ// Официальный сайт компании «Консультант Плюс». URL: http://www.consultant.ru/popular/nalog2/3_13.html#p14364 (дата обращения: 15.12.2012)
7. О таможенном тарифе: Федеральный закон от 21 мая 1993 г N 5003-1: введен Постановлением Верховного Совета Российской Федерации от 21.05.1993 N 5005-1// Официальный сайт компании «Консультант Плюс». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=138514> (дата обращения: 15.12.2012)
8. О внесении изменений в Постановление Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2010г. N 1155: Постановление Правительства РФ от 26.08.2011 №716// Собрание законодательства РФ. 29.08.2011. N 35. С. 5100
9. Соглашение о разработке Пильтун-Астохского и Лунского месторождений нефти и газа на условиях раздела продукции между Российской Федерацией и «Сахалин энерджи инвестмент компани, лтд»: проект 1994г.// Официальный сайт некоммерческой организации «Экологическая вахта Сахалина». URL: <http://sakhalin.environment.ru/rus/oil> (дата обращения: 15.12.2012)

IMPACT OF THE PRICE FACTOR TO IMPLEMENTATION OF PRIVATE-PUBLIC PARTNERSHIP PROJECTS IN THE OIL AND GAS SECTOR (ON THE EXAMPLE OF PRODUCTION-SHARING AGREEMENTS)

Chebaeva N.Y., Dmitrikova A.P.

*National Mineral Resources University, Saint-Petersburg
e-mail: n.chebaeva@gmail.com*

Abstract. *The article considers the definition of private-public partnership (PPP), implementation of this form of interaction in the sphere of subsoil usage, the government decision-making mechanism for realization of PPP. The authors substantiate the topicality of study of price factor impact to results of PPP-projects realization. The case of production-sharing agreements as a specific form of PPP shows the mechanism of price influence.*

Keywords: *price factor, private-public partnership, production-sharing agreements.*

JEL Classification: L32, Q32

References

1. Radchenko M.V. Private-Public Partnership as an Effective Mechanism of Economic Tasks Solving // Bulletin of the PNU. 2009. №3(14). P. 87-96
2. Gurova I.P., Kozlov F.I. Forms of Private-Public Partnership in Russian Economy // Modern Research of Social Problems (web journal). Krasnoyarsk: Scientific Innovation Center. 2012. №6(14). URL: <http://sisp.nkras.ru/e-ru/issues/2012/6/gurova.pdf> (date of access: 15.12.2012)
3. Konoplyanik A.A. Evolution of Gas Pricing in Continental Europe: A View From Russia – Modernization of indexation formulas versus gas-to-gas competition//Oil, Gas & Energy Law Intelligence (web journal). 2010. 32 p. URL: <http://www.konoplyanik.ru/ru/publications/articles/461.pdf> (date of access: 15.12.2012)
4. On Production-Sharing Agreements: Federal Law from the 30th of December 1995 N225-Ф3: passed by the State Duma from the 6th of December 1995, approved by the Federation Council from the 19th of December 1995// Official web-site of the “Consultant Plus” Company. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=117376> (date of access: 15.12.2012)

5. Bindemann K. Production-Sharing Agreements: An Economic Analysis. Oxford Institute for Energy Studies. 1999. 96 p.

6. Tax System under Production Sharing Agreements: Tax Code of the Russian Federation. Chapter 26.4: Introduced by the Federal Law from the 6th of June, 2003 N 65-ФЗ: introduced by the Federal Law from the 6th of June N 65-ФЗ// Official web-site of the “Consultant Plus” Company. URL: http://www.consultant.ru/popular/nalog2/3_13.html#p14364 (date of access: 15.12.2012)

7. On Customs Tariff: The Federal Law from the 21th of May, 1993 N 5003-1: Introduced by the Decree of the Supreme Council of the Russian Federation from the 21th of May 1993 N 5005-1// Official web-site of the “Consultant Plus” Company. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=138514> (date of access: 15.12.2012)

8. On Introduction of Changes in the Decree of the Government of the Russian Federation from the 27th of December 2010 N 1155: Decree of the Government of the Russian Federation from the 26th of August 2011 N 716// Set of Legislative Acts of the Russian Federation. 29.08.2011. N 35. P. 5100

9. Production Sharing Agreement on Development of Piltun-Astochskoye and Lunskoye Oil and Gas Deposits under Production Sharing between the Russian Federation and Sakhalin Energy Investment Company, Ltd.: project from 1994// Official web-site of non-commercial organization “Ecology watch of Sakhalin”. URL: <http://sakhalin.environment.ru/rus/oil> (date of access: 15.12.2012)