

немедные трубы

основные виды сотрудничества
в мировой нефтедобывающей отрасли

Вид сделки на основе соглашения о разделе продукции (СРП) впервые был применен в России в начале 90-х годов. Это были первые пробные проекты разработки нефтяных месторождений (Сахалин 1, Сахалин 2, Харьяга). Однако цена вопроса оказалось настолько высокой, что в 1995 г. был принят отдельный федеральный закон, регулирующий взаимоотношения сторон в рамках такого вида соглашений. В результате в настоящее время многие эксперты считают механизм раздела продукции основным инструментом привлечения иностранных инвестиций в экономику. Хотя режим СРП для России – явление достаточно новое, в мировой практике этот принцип начал успешно применяться еще в 60-е годы XX века. В представляемой серии статей речь пойдет о сложившихся принципах и особенностях режима раздела продукции как в мировой, так и в российской практике развития нефтяной промышленности. Но прежде, необходимо дать общее представление об особенностях нефтедобычи, или, как ее еще называют, – добычи углеводородного сырья.

Реализация каждого из основных этапов реализации проектов разработки нефтяных месторождений сопряжена с достаточно высокими рисками и требует крупных финансовых вложений. Рассмотрим эти этапы.

1. Поиск/разведка. Включает геологические, геофизические и сейсмические исследования районов предполагаемых залежей полезных ископаемых, разведочное бурение, испытания скважин.

Илюхин Р.В.
Академия народного хозяйства при
правительстве РФ

Особенности. Чем детальнее и точнее информация, полученная в ходе поисково-разведочных работ, тем выше вероятность наиболее эффективной и рентабельной реализации проекта.

Риски. Это самый рискованный этап разработки полезных ископаемых – затраты на поисково-разведочные работы (которые по отдельным проектам могут достигать нескольких сотен миллионов долларов) окупятся только в случае открытия коммерческих запасов полезного ископаемого и успешной реализации проекта по их разработке.

2. Оценка. Включает интерпретацию данных первой фазы разработки, составление геологических моделей, прогноз уровней добычи, технико-экономическое обоснование, бизнес-план, анализ фискально-правовой среды.

Особенности. Оценка необходима на всех основных стадиях разработки, но ее важность наиболее велика на данном этапе, поскольку именно на нем определяется дальнейшая судьба проекта – либо начинается разработка и дальнейшие более крупные инвестиции, либо проект признается экономически нецелесообразным, а затраты понесенные на первом и втором этапах проекта списываются на убытки.

Риски. Основной риск – ошибочные расчеты или прогнозы, вследствие которых может быть принято неправильное решение, стоимость которого – многие миллионы долларов.

3. Разработка/обустройство. Включает все основное капитальное строительство: бурение, строительство трубопроводов, сепараторов, насосных станций, дорог, кустовых площадок, жилых помещений для рабочих, всевозможных коммуникаций и т.д.

Особенности. Это самый дорогостоящий этап разработки – кумулятивный поток денежных средств по проекту, как правило, уходит глубоко в минус.

Риски. Помимо технологических рисков (аварий), также существует риск опровержения экономических и инженерных прогнозов, т.е. объемы добычи могут оказаться значительно ниже запланированных, а затраты, к примеру, выше, чем прогнозировались. Таким образом,

***предприниматель-
ская деятельность
в нефтяном бизнесе
носит весьма
рискованный
характер***

из-за неудачной промышленной разработки убытки могут составить сотни миллионов долларов.

4. Эксплуатация. Включает добычу нефти (газа) на построенных производственных мощностях, текущий ремонт и замену оборудования, прочие операционные затраты.

Особенности. Наиболее продолжительная стадия проекта; основная цель, преследуемая на данном этапе, – возврат понесенных ранее затрат и получение прибыли.

Риски. Поскольку этот этап является основным с точки зрения доходов, то на нем особенно важна стабильность таких макроэкономических параметров, как цена на нефть, инфляция, курсы валют, налоги, и т.д. К примеру, если решение о реализации проекта принималось из расчета средней цены нефти \$20 за баррель, а средняя цена на протяжении проекта составляет \$17, то велика вероятность того, что проект в итоге окажется нерентабельным. Помимо этого, на данном этапе присутствуют технологические и экологические риски.

5. Ликвидация. Включает в себя завершение эксплуатации месторождения, ликвидацию объектов инфраструктуры, консервацию скважин, рекультивацию земель.

Особенности. Решение о ликвидации разработки принимается на основании предварительной экономической оценки, свидетельствующей о нерентабельности продолжения работ; необходимую на проведение ликвидации промысла сумму денежных средств можно подсчитать задолго до самой ликвидации. Поэтому обычно еще на стадии эксплуатации компании создают ликвидационный фонд, в который ежегодно поступают денежные ресурсы, используемые впоследствии для реализации последней стадии проекта.

Риски. Технологические и экологические, незначительные по сравнению с предыдущими стадиями.

**в области
нефтедобычи
прибыльность
проектов никогда
не гарантирована**

Специфической чертой нефтяного бизнеса является то, что разведка и разработка полезных ископаемых должна происходить в ме-

стах их залегания. Деятельность в этом секторе носит весьма рискованный характер, поскольку трудно заранее предсказать наличие, количество и качество природных ресурсов, а также стоимость их добычи, и будущую цену на мировых рынках. Прибыльность проектов в области нефтедобычи никогда не гарантирована, а тот факт, что ресурсы являются невозполнимыми, заставляет постоянно разведывать все новые и новые залежи углеводородного сырья.

Поскольку практически все режимы собственности основываются на государственном суверенитете, нефтяным компаниям приходится придавать государственной политике и правовым нормам большее значение, чем в других секторах экономики. Правительства решают, могут ли природные ресурсы принадлежать частным собственникам или же должны являться собственностью государства. Если они принадлежат государству, то разработка может вестись государственной нефтяной компанией или поручаться компании-подрядчику. Большинство государств предоставляет права на разработку нефтяных ресурсов частным компаниям через процедуру переговоров или тендера.

В мировой практике наиболее распространенной ситуацией является наличие правительства развивающейся страны – владельца полезных ископаемых и транснациональной нефтяной компании, представляющей развитую страну, выступающих в качестве сторон по проекту разработки этих ископаемых. Очевидно, что каждая из сторон при этом преследует свои собственные цели. Для правительства развивающегося государства – это получение как можно больших доходов от разработки и продажи собственной нефти, а для нефтяной компании – это доступ к более дешевым ресурсам и максимизация собственной прибыли. Учитывая, что цели сторон не всегда совпадают, возникает почва для возможных противоречий. Наиболее распространенный способ устранения возможных противоречий – это подписание между сторонами контракта, в котором заранее оговаривается решение всех предсказуемых противоречий, которые могут возникнуть в бу-

**большинство
государств
предоставляет
права на
разработку
нефтяных ресурсов
частным
компаниям через
процедуру
переговоров
или тендера**

дущем. Однако даже заключенный с правительством контракт не всегда является гарантией стабильности. Правительства меняются, и нефтяные компании не застрахованы от резкой изменений политического курса и, например, национализации природных ресурсов или серьезного изменения систем налогообложения. Обычно достаточно много времени проходит между инвестированием в разработку минеральных ресурсов и получением первой прибыли. Следовательно, инвестиции в этот сектор считаются долгосрочными. Чаще всего у правительств развивающихся стран, владеющих нефтяными ресурсами, нет ни капитала на освоение этих ресурсов, ни опыта и компетенции в этом вопросе. В свою очередь, иностранные компании обычно располагают и тем и другим. В данном случае сторонам приходится идти на компромиссное сотрудничество и заключать соглашение, регламентирующее их отношения на срок осуществления проекта. Соглашения в нефтедобывающем секторе обычно бывают двух видов – лицензии (включая ренту, предоставление прав и концессии) и соглашения (о разделе продукции) (рис. 1). Однако на практике каждое отдельное соглашение уникально и может сочетать в себе элемент двух видов.

При заключении соглашений для нефтяных компаний наиболее важными являются следующие общие вопросы: риски, связанные с инвестициями; возможность управления операционной деятельностью (работами); доступ к нефти (в случае открытия коммерческих запасов) и экономические результаты проекта. Лицензия является традиционным видом контракта на разработку полезных ископаемых, в рамках которого государство предоставляет компании эксклюзивные права на разведку определенного участка. Компания финансирует эти работы за свой счет и в случае их успеха вправе распоряжаться добытыми полезными ископаемыми по своему усмотрению за вычетом роялти. Государство получает от такого предприятия доход в виде роялти и налогов.

**даже заключенный
с правительством
контракт не всегда
является
гарантией
стабильности**

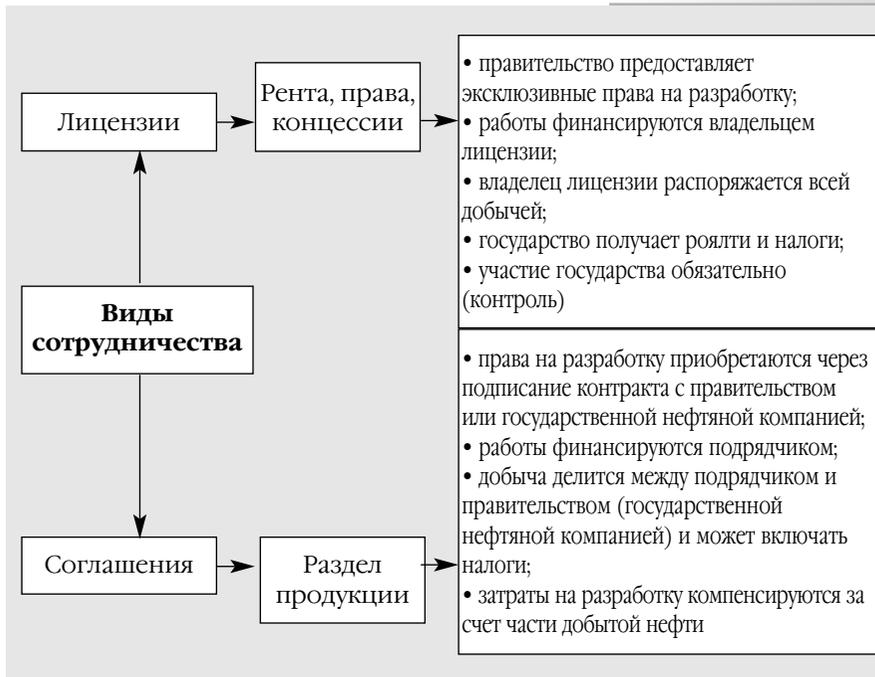


Рис. 1.

*Виды сотрудничества
в нефтедобывающем
секторе*

Другим распространенным видом контракта на добычу природных ресурсов является соглашение о разделе продукции (СРП). При заключении такого вида сделки нефтяная компания берет на себя все обязательства, риски и расходы, связанные с разработкой. Однако все расходы по разработке подлежат возмещению за счет так называемой компенсационной продукции, т.е. определенной доли добытых ресурсов. Оставшаяся часть нефти (прибыльная нефть) делится между государством и нефтяной компанией в заранее согласованной пропорции.

*Подробнее о разделе продукции поговорим
в следующем номере журнала.*

рп