

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Е.В. Богомолова

ГОУ ВПО «Липецкий государственный технический университет», г. Липецк

Ключевые слова и фразы: вертикально интегрированное управление; налогообложение; недропользование; природная рента; соглашение о распределении продукции; холдинг.

Аннотация: В статье говорится, что применение одномерных ставок налога на добычу полезных ископаемых не стимулирует полное и рациональное извлечение невозобновляемых ископаемых. Это позволяет получать сверхприбыли компаниям, имеющим более богатые месторождения. Для выравнивания условий деятельности нефтяных компаний предлагается применение соглашения о распределении продукции.

В современной структуре нефтяного бизнеса, сформированного в 30-е годы прошлого столетия, доминируют вертикально-интегрированные нефтяные компании. Они представляют наиболее эффективно действующие нефтяные компании мира. Под вертикальной интеграцией принято понимать объединение на финансово-экономической основе разнообразных взаимосвязанных в технологической цепочке производств. Указом Президента Российской Федерации о приватизации российской нефтяной промышленности № 1403 от 17 ноября 1992 года было установлено три типа организации в данной отрасли:

1. Предприятия, вовлеченные в производство, переработку и распределение;
2. Интегрированные компании («ЛУКОЙЛ», «Юкос», «Сургутнефтегаз»);
3. Транспортные компании – одна для сырой нефти («Транснефть») и одна для нефтепродуктов («Транснефтепродукт»).

Образованные в соответствии с этим указом интегрированные компании представляют вертикальную структуру региональных производственных объединений с единым руководящим центром, при этом объединения (дочерние компании) выступают самостоятельными юридическими лицами, ведущими собственный учет движения своих средств.

Необходимость организации нефтяных компаний в вертикально-интегрированные структуры предопределено следующими положениями:

- экономией издержек, обусловленной масштабами;
- экономией на издержках, связанных с заключением и сопровождением контрактов со сторонними подрядчиками и соисполнителями, получением необходимой информации о рынке;
- обусловленная природными и экономическими факторами необходимостью планомерной организации производства и сбыта;
- большие финансовые возможности, прежде всего, при реализации капиталоемких проектов и научно-технических программ;
- возможность контролировать и перераспределять материальные и финансовые ресурсы вдоль всей цепочки производства добавочной стоимости;
- большая устойчивость и меньшая подверженность превратностям экономической конъюнктуры.

Отмеченные выгоды вертикальной интеграции создают конкурентные преимущества крупным интегрированным компаниям. Узкоспециализированный характер материальных активов нефтяного сектора, высокая капиталоемкость производства, наличие экономии масштаба создают определенные препятствия входа на рынок мелким неинтегрированным

компаниям. Более того, из-за технологической взаимосвязанности и взаимозависимости между всеми фазами нефтяного цикла вертикально-интегрированные нефтяные компании (ВИНК) получают возможность расширять до определенных границ свой контроль рынка от одной стадии до другой.

Очевидным является то, что только путем преобразования нефтяных компаний в вертикально-интегрированные можно решить проблемы взаимных неплатежей и острого недостатка оборотных средств.

Существенной особенностью российских ВИНК является высокая степень государственного участия. Это происходит не только из-за наличия государственных пакетов акций и участия государства в управлении компаниями, но и вследствие природы российских компаний. Почти все они были созданы за счет государственного бюджета. Потому государство, даже если оно уступает свои акции, все равно будет иметь моральное право, поддерживаемое обществом, предписывать компаниям определенную деятельность, противоречащую их экономическим интересам. Однако с расширением участия в акционерном капитале частных и иностранных инвесторов влияние государства ослабевает вместе со снижением его первоначальной доли в компаниях [3].

Российские нефтяные компании по характеру функционирования и управления своими дочерними компаниями являются холдингами. Большинство холдингов, сформированных на базе приватизированных предприятий, замыкается на единый технологический процесс. В России выделяют следующие группы существующих холдингов:

- государственные (где доля государства составляет 100 % в Уставном капитале, например АО «Транснефть»);
- частично государственные (доля государственной собственности составляет значительную часть 38–51 %, например, НК «Роснефть»);
- новые холдинги, созданные без участия государства.

Все без исключения нефтяные холдинги в России были созданы на базе государственных приватизированных предприятий. К категории новых АО можно отнести только дочерние предприятия, созданные самим холдингом. Исходя из этого, российские холдинги имеют, по сравнению с зарубежными, свои особенности:

1. Высокая степень участия государства в Уставных капиталах компаний. Контрольные пакеты акций практически всех нефтяных компаний закреплены в федеральной собственности.

2. Строгая ориентация на полноту и завершенность технологического цикла – «от скважины до бензоколонки». Большинство крупных холдингов активно развивает всю технологическую цепочку, особенно на уровне территорий, в которых оперирует данная компания, с перспективой географического расширения.

3. Наделение нефтяных холдингов функциями, которые до недавнего времени находились в исключительной компетенции правительства и ряда отраслевых министерств: экспорт нефти и разработка нефтяных месторождений. Наличие у компании крупных перспективных месторождений привлекает к холдингу отечественных и иностранных инвесторов, что влияет на рыночные котировки акций компании и повышает величину ее рыночной капитализации.

4. Право государства определять долю иностранного капитала в Уставном капитале каждой компании. Доля иностранных инвестиций для ряда холдингов строго ограничена. Для таких компаний, как «ЛУКойл», «Сургутнефть» она составляла не более 15 % при первичном предложении акций. В последнее время наряду с созданием холдингов все сильнее действуют и другие тенденции, а именно, преобразование холдингов в крупные консолидированные компании.

Эффективное, с точки зрения интересов общественного благосостояния, использование всех видов ресурсов не совпадает со стремлением крупных нефтяных компаний к монополизации основных сегментов нефтяной отрасли. Государство должно стремиться способствовать достижению и поддержанию определенного уровня конкурентной среды и прозрачности операций в рамках отрасли с целью преодоления этих негативных явлений.

Участие государства в решении проблем нефтяного сектора имеет свою специфику в зависимости от страны, где оно реализуется. Выбор форм и методов государственного

регулирования нефтяного сектора зависит как от системных факторов (уровня развития рыночных отношений, приоритетов экономической политики, исторических и других аспектов), так и от специфических факторов (уровня обеспеченности нефтегазовыми ресурсами, стадии их освоения, сложившейся институциональной структуры нефтяного сектора и др.).

Несмотря на то, что с точки зрения нефтяного бизнеса усиление позиций крупных нефтяных компаний, повышение их экстерриториальности, увеличение их финансово-экономического потенциала, отвечает его интересам, эти процессы с позиции сырьевых территорий не являются адекватными, поскольку усиливают уровень монополизации и обостряют проблемы функционирования мелких неинтегрированных компаний. Стремление вертикально-интегрированных компаний к монополии на природные ресурсы (месторождения, перспективные нефтеносные площади) и фактический контроль всей региональной технологической инфраструктуры ведет к ограничению конкуренции в нефтедобыче с их стороны, так как это сужает возможности территорий регулировать процессы освоения нефтяных ресурсов, то такое стремление объективно противоречит интересам территорий.

Эффект экономии масштаба постепенно утрачивается по мере исчерпания лучших месторождений и перехода к более сложным и более выработанным объектам. При отсутствии гибкого налогообложения крупным компаниям невыгодно вкладывать капитал в разработку малорентабельных месторождений с трудно извлекаемыми запасами. Снижение эффективности операций в старых нефтедобывающих районах приводит к объективной смене приоритетов у крупных компаний. Теперь основной стратегией становится перенесение геологоразведочных работ в новые регионы (например, Тимано-Печора, Прикаспий, Восточная Сибирь, Дальний Восток) с перспективой дальнейшего освоения и разработки открываемых там месторождений, на которых они могут реализовать свои преимущества в полной мере [1].

Естественные необратимые изменения сырьевой базы в рамках отдельных нефтеносных провинций определяют объективную неизбежность эволюции организационной структуры нефтяного сектора в направлении постепенного ослабления роли и значения крупных вертикально-интегрированных компаний и рост роли малых и средних предприятий. То есть появляются предпосылки для формирования более гибкой и конкурентной среды. Эта тенденция характерна для всех нефтедобывающих стран. Существует два фактора, определяющих специфику развития малого и среднего бизнеса в российском нефтяном секторе. Во-первых, особенности реформирования всей экономической системы, т.е. изменение общих норм и правил, создающих условия для формирования конкурентной среды в экономике в целом. Во-вторых, технологические особенности созданной в советское время инфраструктуры нефтяного сектора, а именно, ограниченное число альтернативных вариантов подготовки, транспортировки и переработки добытых углеводородов. Отличительной особенностью современного российского нефтяного сектора являются чрезвычайно высокие входные барьеры для новых участников рынка. Такое положение связано не только с необходимостью осуществления высоких первоначальных инвестиций, связанных с освоением месторождений (особенно в удаленных и малоосвоенных районах), но и отсутствием целенаправленной государственной поддержки (применением общего налогообложения) и регулирования недискриминированного доступа новых предприятий недропользователей к объектам производственной и транспортной (общерайонной) инфраструктуры. Также отсутствие конкурентного рынка сервисных и вспомогательных услуг препятствует развитию малого бизнеса.

Для того, чтобы крупным компаниям было экономически выгодно работать на низкорентабельных месторождениях, а малые и средние предприятия имели возможность равноправно присутствовать на рынке, необходима продуманная государственная политика в сфере недропользования.

Одной из проблем нефтяного комплекса является невыработанный механизм изъятия природной ренты. Для нормального функционирования нефтяных компаний сегодня нужна правовая система, обеспечивающая дифференцированный подход к изъятию природной ренты. Прибыль, формирующаяся в отраслях материального производства, связанного с использованием ограниченных и дифференцированных по качеству природных ресурсов

(минеральных, земельных и т.д.) называется рентой. Поэтому рентные платежи компании платят в качестве дополнительных «налогов» [2].

Все большее число специалистов и ученых в своей оценке налоговой системы в недропользовании приходят к выводу, что в России создана система налогообложения, не учитывающая природные отличия продуктивности разрабатываемых месторождений и качество добываемого сырья. Это позволяет компаниям, работающим в новых нефтедобывающих районах на более продуктивных месторождениях, получать сверхприбыли и лишает государство возможности оказания необходимой поддержки старым нефтедобывающим районам, которые обеспечивали экономику страны нефтью в 50–70-е гг. минувшего века, градообразующие месторождения которых истощены и обводнены. Опыт применения налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ), использование одномерной ставки налогообложения добычи отрицательно сказались на экономической эффективности организаций, разрабатывающих месторождения в районах традиционной добычи, запасы которых уже в значительной степени выработались или обводнены.

Налоговое единообразие в подходах к пользователям недр без учета качества сырья и добываемых возможностей месторождений, среди которых не существует подобия, порождает экономическое неравенство и создает предпосылки для банкротства мелких и средних добывающих предприятий или их поглощения крупными добывающими компаниями. За пределами экономических интересов добычи остаются трудноизвлекаемые запасы, месторождения, расположенные в экстремальных природных условиях, месторождения с выработанными высокопродуктивными залежами и обводненные запасы. Все это противоречит комплексному и наиболее полному извлечению из недр невозобновляемого природного сырья.

На наш взгляд, цель государственной политики управления рациональным, комплексным и наиболее полным извлечением разведанного сырья должна быть направлена на выравнивание конкурентных позиций компаний. Если некоторые компании будут получать часть ренты к предпринимательскому доходу, который честно заработали, то они получают и огромные конкурентные преимущества. Таким компаниям не нужно стремиться к повышению эффективности производства. Кроме того, если рента не изымается в определенной доле ее собственником – государством, то это равносильно прямым дотациям государства соответствующим компаниям. Изъятие природной ренты поэтому не только, и не столько фискальная проблема, сколько необходимое условие создания предпосылок для эффективного развития конкуренции. Механизм изъятия природной ренты должен обеспечивать сопряженный эффект от развития проектов в сырьевом секторе экономики, дополнительные заказы в промышленности, подряды отечественным компаниям на выполнение работ, новые рабочие места.

Законное снижение рентных платежей в зависимости от доходности того или иного нефтяного месторождения на сегодняшний день возможно осуществить через механизм соглашений о разделе продукции (СРП). СРП – это последняя в хронологии модель, которая адаптирована к инвестиционному климату той или иной страны. Особый налоговый режим закона «О СРП» состоит из трех основных элементов. Первый – инвестор получает долю продукции в качестве возмещения затрат (если соглашением не предусмотрена уплата роялти, которая в этом случае осуществляется в первую очередь). Второй – инвестор и государство делят продукцию, известную как «прибыльная продукция». Третий – инвестор уплачивает государству налог с прибыли.

Закон о СРП дает правовые возможности для вкладывания средств в сложные, рискованные инвестиционные проекты. Если месторождения находятся в освоенном районе, где уже есть инфраструктура, инвестиции можно брать из доходов от текущей добычи. Если же придется все начинать с нуля, нужно несколько лет тратить деньги и потом долго их окупать. В этом случае режим СРП незаменим: гарантия неизменности правовых условий, возможность подобрать оптимальный режим уплаты платежей по срокам и размеру.

Режим СРП является гибким «по определению». Эта гибкость усиливается применением скользящей и переговорной шкалы определения раздела продукции и роялти. Получить право пользования недрами на условиях СРП могут все: следует обратиться в Правительство, Думу, подписать соглашение с государством. Условия «доступа к СРП» определены законом. Равные

условия – это право любой компании на равные конкурентные позиции и, как следствие, равный предпринимательский доход. Если от природы какой-то компании достались худшие условия, то она и платить должна за это меньше. Именно СРП обеспечивает такую гибкость подхода к каждому месторождению.

Благодаря сбалансированному применению механизма раздела продукции можно надежно защитить фискальные права государства, а также оптимизировать сбор природной ренты, не ущемляя интересы нефтяной компании. При сравнении отчислений от СРП и отчислений нефтяных компаний, работающих при обычном (лицензионном) налоговом режиме, следует помнить, что на условиях раздела продукции учет по проекту должен вестись обособленно от других операций компании и налоги должны платиться «с проекта». Так как инвестиционный проект в условиях СРП оценивается на условиях проектного финансирования, основным условием для нефтяной компании-инвестора становится не наличие льгот, а обеспечение стабильности экономических условий контрактов. Рентные платежи позволяют государству получить с инвестора оптимальную цену за предоставление ему своих минерально-сырьевых ресурсов во временное пользование. При СРП государство собирает дополнительные платежи, когда ситуация стабильна, и автоматически ослабляет налоговый пресс, когда ценовая конъюнктура плохая.

Исходя из всего выше сказанного, определим механизм, позволяющий нефтяным компаниям выбрать схему оплаты природной ренты (рис. 1, 2).

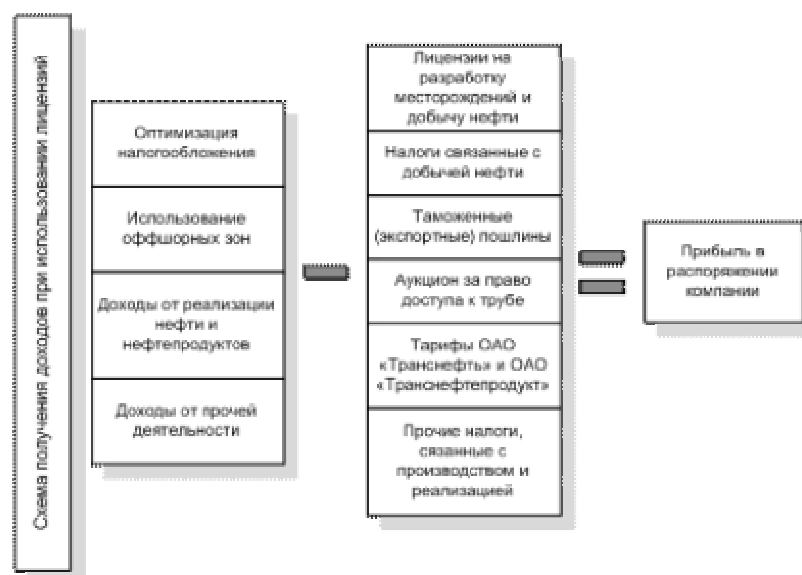


Рис. 1. Схема получения доходов нефтяной компанией при использовании лицензий на право добычи нефти



Рис. 2. Схема получения доходов при использовании Соглашении о разделе продукции

Обе предложенные схемы можно применять при достижении конкретных целей, поставленных перед компанией. Необходимо помнить, что при использовании любой из схем менеджеры нефтяных компаний должны выбирать между стабильностью деятельности в рамках СРП и степенью риска при использовании схем оптимизации. Предложенный механизм оплаты природной ренты позволит оптимизировать деятельность нефтяных компаний и сбалансировать налогообложение добычи нефти.

Таким образом, появляются реальные условия для справедливого участия в нефтяном секторе различных по масштабам деятельности компаний, а также условия, позволяющие ВИНК использовать свои средства для рационального освоения новых месторождений и оптимизировать добычу на существующих.

Список литературы

1. Колчин, С.В. Развитие российского нефтегазового комплекса: предпосылки и перспективы / С.В. Колчин. – М. : Эпикон, 2001. – 195 с.
2. Матвеев, Ю.Ф. Рентный подход в недропользовании / Ю.Ф. Матвеев, М.А. Субботин. – М. : НИИ-Природа, 2003. – 244 с.
3. Петренко, Л.И. Что такое ВИНК и сколько она стоит? / Л.И. Петренко, Е.Г. Синогейкина // Вопросы оценки. – 2001. – № 3. – С. 11–22.

Some Aspects of Functioning of Vertically Integrated Organizations in Present-Day Conditions

E.V. Bogomolova

Lipetsk State Technical University, Lipetsk

Key words and phrases: vertically-integrated management; taxing; subsurface resources management; natural resource royalty; agreement about product distribution; holding.

Abstract: The paper says that the application of one-dimensional tax rate to the mining operations doesn't stimulate complete and rational extraction of non-renewable resources. It enables to obtain super profits by the companies which own richer deposits. To equal the conditions of operation for oil companies it is proposed to sign the agreement about product distribution.

© E.V. Богомолова, 2009