

## Применение соглашений о разделе продукции месторождений нефти и газа: зарубежный опыт

© 2009 А.Г. Васильева

Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов

В статье анализируется опыт зарубежных стран по реализации соглашений о разделе продукции месторождений нефти и газа. Показана возможность использования зарубежного опыта в деятельности российских нефтяных и газовых компаний.

*Ключевые слова:* нефть, газ, месторождения, соглашения о разделе продукции (СРП).

В современной практике система концессий или ее аналогичный вариант лежит в основе большей части нефтегазовых проектов Великобритании, Норвегии, большинства стран - участниц Организации экономического сотрудничества и развития, а также США, где права предоставляются частными землевладельцами, а не государством<sup>1</sup>.

В 80-е гг. XX в. более чем в 120 странах законодательство предусматривало предоставление концессий. Концессионные контракты широко используются во Франции, Италии, Германии и в десятках других стран системы континентального права. В странах, имеющих специальное законодательство, регулирующее развитие нефтяной промышленности, концессии на разведку могут называться лицензией. Такая практика существует в Великобритании, Норвегии, США, Австралии и других странах с развитым рыночным хозяйством, стабильной экономикой и защитой прав собственности<sup>2</sup>.

Кроме концессий, при разработке нефтяных и газовых месторождений применяется другая форма договоров - соглашения о разделе продукции (СРП). По своей сути различие между этими двумя формами заключается в том, что СРП обычно предусматривает получение государством части так называемой прибыльной нефти в дополнение к роялти (платежей с добычи) и налоговым сборам, а в рамках концессии государство не удерживает свою долю в добываемой нефти<sup>3</sup>. Но это различие действует не всегда. Фактически у этих двух форм много общего. СРП, как и концессионный договор, заключается между государством, как собственником недр, и частным инвестором, вкладывающим средства в их добычу.

<sup>1</sup> Hines J.H. Преимущества и недостатки правового режима недропользования России в свете мирового опыта // Нефть, газ & СРП. 2003. №2.

<sup>2</sup> Субботин М.А. СРП для Чечни // Нефть, газ & СРП. 2003. №5.

<sup>3</sup> Hines J.H. Cit op.

В ряде стран используются обе формы - и концессия, и СРП, в зависимости от конкретного месторождения и других обстоятельств. СРП имеет ряд преимуществ перед другими формами договорных отношений, например лицензией.

Развивающиеся страны, открывая доступ на свою территорию зарубежным нефтяным компаниям для проведения поисково-разведочных работ и добычи нефти, должны стараться использовать присутствие зарубежных нефтяных компаний и деятельность последних для поддержки и способствования развитию своей промышленности<sup>4</sup>.

Для достижения данной цели правительства должны настаивать на включении в соглашения о разделе продукции положений, нацеленных на соблюдение национальных экономических интересов. Эти пункты состоят из обязательств, наложенных на подрядчика относительно обучения персонала, передачи современных технологий, использования местной продукции, местных услуг и местных субподрядчиков, оказания предпочтения при найме на работу гражданам данной страны. Накладываемое в качестве обязательства обучение персонала включает в себя обучение как персонала, состоящего из граждан страны подрядчика, так и персонала государственной стороны, и может проводиться в пределах страны-собственника нефти или за границей с использованием средств и возможностей любой из иностранных компаний подрядчика. Стоимость обучения может быть или может не быть частично или полностью компенсирована за счет затратной нефти. Если стоимость не компенсируется, затраты на обучение рассматриваются как премия, выплаченная подрядчиком.

Обязательная передача современных технологий выгодна государственной стороне и, как

<sup>4</sup> См.: Субботин М.А. Указ. соч.; Джонстон Д. Международный нефтяной бизнес. Налоговые системы и соглашения о разделе продукции. М., 2000.

предполагается, должна позволить последней более эффективно исполнять касающиеся ее положения соглашения, такие как выполнение функций надзорного органа или участие в работе управляющего комитета или совета директоров совместной компании.

Например, контракты, заключаемые в Китайской Народной Республике (КНР), характеризуются тем, что в них уделяется особое внимание и делается акцент на передаче современных технологий. В этих контрактах передача технологий понимается как использование технологий подрядчика или компаний подрядчика на пользу и ради успеха уполномоченных действий по производству нефти. Использование и применение технологий подрядчика включает обучение персонала обращаться с такими технологиями.

Обязательство оказывать предпочтение при найме на работу гражданам данной страны, пользоваться местной продукцией, поставками и другими услугами, предлагаемыми местными предприятиями (субподрядчиками), подвергает подрядчика и его деятельность определенному риску. Местные жители, которых предписано нанимать на работу, могут не иметь необходимых навыков, товары и услуги могут быть или недоступны в то время, как они крайне необходимы, или слишком дороги, или не отвечать международным стандартам. Необходимость использовать неквалифицированный персонал, некачественные товары или пользоваться услугами некомпетентных субподрядчиков, а также необходимость мириться с длительными сроками поставок могут наносить ущерб и подвергать риску деятельность подрядчика. Подрядчики, как правило, настаивают на том, чтобы покупать за границей и импортировать любые товары, требуемые для его деятельности, нанимать иностранных персонал и использовать услуги иностранных субподрядчиков (например, иностранных буровых подрядчиков) в том случае, если граждане данной страны не обладают необходимыми навыками, если местные товары и услуги не доступны вообще или при их доступности они неконкурентоспособны по своему качеству, цене и срокам поставки. В качестве санкции против излишнего использования иностранного персонала, товаров и услуг контракт может предусматривать условие, в соответствии с которым затраты, произведенные в этом отношении (например жалование, выплаченное иностранному персоналу), не компенсируются затратной нефтью. То, много или мало внимания в положениях контракта уделяется соблюдению национального экономического интереса, зависит от уровня экономического развития соответствующей

страны - собственника нефти и усилий ее правительства в данном отношении. К примеру, особенно сильный акцент на условиях, учитывающих национальные экономические интересы, делается в контрактах, заключаемых в Малайзии и КНР.

Как правило, подрядчик несет ответственность за финансирование рисков по разработке месторождения. Однако имеются типы контрактов, которые предусматривают (например, в ливийских контрактах) возложение на государственную сторону обязательства вносить свой вклад в такое финансирование. Однако во всех без исключения контрактах ответственность за финансирование поисково-разведочных работ возлагается единственно и исключительно на подрядчика. Если эти работы не завершаются открытием месторождения промышленного значения, подрядчик не получает никакой компенсации и теряет свои инвестиции.

Иностранному подрядчику обязан обеспечить средства для производственной деятельности в конвертируемой иностранной валюте (обычно предусматриваются доллары США). Так как контракты о разделе продукции заключаются и осуществляются главным образом в странах со слабой и неконвертируемой валютой и экономикой, склонной к серьезной инфляции, каждый контракт должен содержать положения, обеспечивающие подрядчику некоторые привилегии в вопросе иностранного валютного обмена и расчетов в долларах США.

Иностранному подрядчику допускается держать доходы от экспортных продаж за границей, по крайней мере, в том случае, когда им выполнены все местные платежные обязательства, такие как оплата местных налогов и понесенных местных затрат. Это означает, что иностранный подрядчик должен быть освобожден от налагаемого на всех обязательства сдавать доходы в иностранной валюте в центральный банк страны - собственника нефти (в обмен на местную валюту), за исключением тех случаев, когда необходимо погасить долги, выраженные в местной валюте. Кроме того, подрядчику разрешается иметь банковские счета в конвертируемой иностранной валюте, репатриировать любую избыточную иностранную валюту и вести книги бухгалтерского учета в долларах США. Основными элементами соглашения о разделе продукции являются следующие<sup>5</sup>:

- представителем принимающей страны выступает правительство в лице своей государственной нефтяной компании;

<sup>5</sup> Арбатов А.А., Конопляник А.А. Спор об СРП. М., 2003.

- непосредственное участие принимающей страны осуществляется путем создания государственной нефтяной компанией совместно с инвестором предприятия;

- во многих странах условия участия государства в соглашении остаются открытыми до обнаружения коммерческих запасов нефти;

- весь риск поиско-разведочных работ (ПРР) возлагается на компанию-подрядчика, затраты которой на эти работы не возмещаются, если в оговоренные в соглашении сроки коммерческие запасы не будут обнаружены;

- инвестор полностью финансирует поисково-разведочные работы, обустройство и эксплуатацию открытых месторождений;

- в случае обнаружения коммерческих запасов инвестору компенсируются его затраты на ПРР, обустройство и эксплуатацию частью добычи с этого месторождения, так называемой “компенсационной” нефти;

- доля “компенсационной” нефти в добыче оговаривается в соглашении (контракте). В первых индонезийских контрактах о разделе продукции максимальная доля “компенсационной” нефти не должна была превышать 40 %. В настоящее время в большинстве стран передаваемая часть продукции обычно колеблется в пределах 20-25 %, хотя в некоторых из них (Малайзия) может быть и менее 20%, а в других (Филиппины) превышать 50%;

- оставшаяся часть продукции, так называемая распределяемая нефть, подлежит разделу между инвестором и государством;

- раздел производится в каждой стране в существенно индивидуальных пропорциях. В некоторых странах они меняются в зависимости от местоположения месторождения (Египет), плотности нефти (Перу), уровня рентабельности инвестора до вычета налогов (Экваториальная Гвинея, Либерия). В большинстве стран, практикующих заключение контрактов о разделе продукции (Ангولا, Бангладеш, Индия, Индонезия), пропорция раздела изменяется с ростом добычи;

- принадлежащая инвестору доля “распределяемой” нефти является объектом налогообложения, поэтому государство имеет возможность регулировать рентабельность операций компании при разных пропорциях раздела добычи введением различных ставок подоходного налога;

- до недавнего времени платежи с добычи, как правило, отсутствовали. В последние годы в ряде стран (Малайзия, Турция, Китай, Таиланд) в контрактах рассматриваемого типа стали вводиться обязательства по уплате роялти.

Описанный механизм раздела продукции относится к наиболее часто встречаемой разновид-

ности контрактов этого рода - с разделом добычи после вычета (компенсации) издержек инвестора.

В мировой практике заключения соглашений о разделе продукции обычно применяется “индонезийская модель” СРП, которая предусматривает так называемую трехступенчатую схему раздела<sup>6</sup>: вначале из полученной инвестором продукции выделяется часть, направляемая государству в виде роялти (ренталс); затем выделяется часть, идущая на возмещение понесенных инвестором затрат (компенсационная продукция); оставшаяся часть (прибыльная продукция) делится между государством и инвестором в пропорциях, установленных соглашением. На данной стадии инвестор уплачивает в бюджет налог на прибыль.

Первое подрядное соглашение о разделе продукции в области нефтяной промышленности было заключено Индонезией в 1966 г. и нашло широкое распространение во многих странах<sup>7</sup>.

СРП представляло собой систему, направленную на упрощение административно-экономических отношений между иностранной компанией и государством, в лице национальной нефтяной государственной компании и определяло роль каждого партнера:

- национальная нефтяная государственная компания являлась единственным владельцем горного права и собственником месторождения со всеми расположенными на нем объектами;

- иностранный партнер являлся только оператором, производящим работы и несущим все расходы по разведке и добыче, которые возмещались в случае открытия нефтяного месторождения; причем на возмещение шла меньшая доля добытой нефти, которой инвестор-оператор имел право свободно распоряжаться.

В индонезийской практике выделяется четыре поколения СРП.

Первое поколение (1966) характеризовалось разделом прибыльной продукцией в пропорции 65:35%, и налог на прибыль самостоятельно не взимался.

Второе (1976) характеризовалось: отказом от лимитирования компенсационной продукции; введением амортизации, срок которой составлял по категориям основных фондов 10 и 14 лет; разделом прибыльной продукции в пропорции 85:15% (налог на прибыль учтен в доле государства); введением инвестиционного кредита (аналог аплифта) и обязательством через 5 лет после начала добычи нефти продавать государству 25% объема со скидкой к цене порядка 1% .

<sup>6</sup> Королева А. Правовое регулирование соглашений о разделе продукции // Нефть, газ и право. 2001. №6 (42).

<sup>7</sup> Дроздов И.А. Договоры на передачу в пользование природных ресурсов. М., 2001.

Третье (1984) характеризовалось практическим отказом от лимитирования компенсационной продукции; установлением инвестиционного кредита в размере 17 % от половины невозмещенной суммы амортизируемых основных фондов; ставкой налога на прибыль в размере 48 %, сроком амортизации 7 лет для нефтяных и 14 лет для газовых месторождений. Раздел прибыльной продукции между государством и инвестором осуществлялся в пропорции 71,15 и 28,85 %.

Четвертое поколение (с 1989 г. по настоящее время) характеризуется: отказом от лимитирования компенсационной продукции; введением инвестиционного кредита в размере 17 % к 50 % сумме амортизируемых основных фондов, а для морских месторождений апифта в размере 110% от капиталовложений; сроком амортизации 5 лет по методу убывающего баланса (первый год - 25 %; второй - 25 % от остатка - 75 %; третий год, соответственно - 14 % (56,25 x 0,25) и т.д.); продажей начиная с 6-го года после начала добычи 25 % добытой нефти на внутреннем рынке со скидкой 10 % от цены; разделом продукции между государством и инвестором в пропорции 80% и 20 %.

В мировой практике СРП (Ливия, Перу) встречаются модели, предусматривающие так называемый “прямой раздел” продукции. В этом случае предусматривается раздел продукции непосредственно на долю государства и долю инвестора<sup>8</sup>.

При “прямом разделе” отсутствует стадия выделения компенсационной продукции. Раздел продукции может осуществляться:

- по “перуанскому варианту” - двухступенчатый раздел, когда государство отказывается от взимания роялти, устанавливает для инвестора более благоприятные, чем в “индонезийском варианте”, пропорции раздела, но вводит подоходный налог на всю долю выделенной инвестору нефти;

- по “ливийскому варианту” - одноступенчатый раздел, когда государство сразу устанавливает завышенные в свою пользу условия раздела, но освобождает инвестора от подоходного налога и платежей роялти<sup>9</sup>.

Роялти - регулярные платежи, установленные в соответствии с условиями СРП в процентном отношении от объема добычи минерального сырья или от стоимости произведенной продукции и уплаченные инвестором в денежной форме или в виде части добытого минерального сырья<sup>10</sup>.

В большинстве зарубежных проектов на условиях СРП возможность возмещения затрат ограничена размером совокупного дохода. При этом, невозмещенные затраты относятся на доход будущих периодов и возмещаются в последующие годы.

Обычно, если устанавливается предел возмещения затрат, то он находится на уровне 30-60%.

Механизм возмещения затрат является общей чертой практически всех СРП, как российских, так и зарубежных. Но относительно всего остального существует множество различий. Иногда сам порядок возмещения таков, что влияет на исчисление сумм денежного потока. Это особенно проявляется в случаях, когда определенные статьи расходов подлежат обложению налогом. Возмещаемые затраты, или компенсационная нефть, обычно включают следующие статьи: невозмещенные затраты прошлых лет, эксплуатационные затраты, списанные капитальные затраты, амортизационные отчисления текущего года, проценты по привлеченным финансовым ресурсам, инвестиционный кредит (апифт), ликвидационный фонд.

После того как возмещены затраты на разведку и разработку месторождения, большую часть возмещаемых затрат составляют эксплуатационные затраты. На этой стадии на возмещение затрат может использоваться 15-30% валового дохода.

В некоторых зарубежных контрактах не установлен предел возмещения затрат, а в некоторых - возмещение просто не предусмотрено, так как государство просто передает подрядчику 44-50% добываемой нефти или добытую нефть делят в пропорции 60/40 при добыче до 50 тыс. барр./сут и 65/35 при добыче от 50 до 100 тыс. барр./сут.

Другим исключением являются случаи, когда вся нефть сверх компенсационной присваивается непосредственно государством. Такие примеры достаточно редки. Например, такой контракт был предложен Египтом в 1989 г. и Сирией, где предел возмещения составляет всего 25%. Анализ общих механизмов правового регулирования порядка оценки и учета возмещаемых расходов в зарубежных проектах СРП показал наличие сходства и различия при заключении контрактов на основе возмещения затрат. В некоторых соглашениях разделяют понятия “амортизация основного капитала” и “амортизация нематериальных капитальных затрат”, нематериальные затраты на разведку и освоение месторождений не амортизируются. Их списывают в год, когда имеют место соответствующие расходы, и обращаются с ними как с обычными эксплуатационными затратами. В большинстве стран мира не делают никакого или почти никакого различия между нематериальными капитальными затратами и списываемыми эксплуатационными затратами. Исключением являются нематериальные затраты на разведку и освоение месторождений, совершаемые до начала добычи. В большинстве случаев эти предварительные затраты подлежат амортизации сразу после начала добычи. Скорость возмещения ограничивают ставками амортизации. Иногда разрешается списывать затраты на выплату процентов. Сюда могут входить проценты по расходам на строительство либо проценты на сумму невозмещенного капитала.

<sup>8</sup> Королев А. Указ. соч.

<sup>9</sup> Там же.

<sup>10</sup> Хван Л. Соглашения о разделе продукции: налоговый режим // Нефть. Газ. Право. 2003. №1. С. 45.