

В последние годы в нефтедобывающей промышленности складывается парадоксальная ситуация: цены на нефть растут, а инвестиционная активность – снижается. В статье подробно рассмотрены, с учетом зарубежного опыта, причины такого явления и сделан вывод о необходимости инвестиционной политики, направленной на сокращение издержек, повышение эффективности производства и стимулирование конкурентной среды.

---

## Инвестиции в сибирскую нефть – под вопросом?

**В. В. ШМАТ,**  
**Институт экономики и организации**  
**промышленного производства СО РАН,**  
**Новосибирск**

В настоящее время нефтегазовая отрасль – наиболее привлекательный для инвестиций сектор российской экономики, а в крупных нефте- и газодобывающих регионах она аккумулирует и наибольшие объемы инвестиций. Например, в главном нефтедобывающем регионе страны – Ханты-Мансийском автономном округе – на долю нефтедобывающей промышленности приходится около 60% инвестиций в основной капитал. Эта ситуация сохранится и в обозримом будущем, что обусловлено, в частности, достаточно высокой рентабельностью инвестиций и все еще весьма широкими возможностями для развития добычи нефти и газа на территории округа (несмотря на негативные тенденции, связанные с истощением запасов углеводородного сырья), а также инерционностью развития нефтегазовых компаний и ограниченными возможностями маневра при осуществлении инвестиций.

### **Динамика инвестиций и конъюнктура мирового рынка**

Однако сказанное не означает, что инвестиционный процесс в нефтегазовом секторе округа протекает гладко. Ос-

© ЭКО 2006 г.



новой проблемой следует считать чрезмерную зависимость объемов инвестиций (равно как и общего положения дел в нефтегазовом секторе) от конъюнктуры мирового рынка. При благоприятной конъюнктуре и росте цен на нефть инвестиционный процесс может заметно оживляться, а в условиях вялой и нестабильной конъюнктуры объемы инвестиций падают (особенно в сфере подготовки запасов) ниже минимально необходимого уровня. При этом динамика объемов инвестиций в нефтегазовом секторе Ханты-Мансийского АО зависит от изменения конъюнктуры мирового рынка в большей степени, чем динамика добычи нефти. Это видно на примере как отдельных компаний, так и отрасли в целом (табл. 1, 2; рис. 1, 2).

Таблица 1

**Динамика показателей инвестиционной активности предприятий группы «ЛУКОЙЛ – Западная Сибирь» в 1997–2004 гг.**

Показатель	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Капитальные вложения, млн руб.	5333	3778	6338	17004	18738	...	...	...
Капитальные вложения, млн дол.	922	390	257	605	642	399	543	1082
Добыча нефти, млн т	48,6	49,0	49,7	50,8	51,1	52,0	52,8	56,4
Цена нефти, дол./бар.	19,3	13,1	18,3	29,0	24,4	25,0	28,8	38,3
Капитальные вложения в расчете на 1 т нефти, дол.	19,0	8,0	5,2	11,9	12,6	7,7	10,3	19,2

**Примечания:** показатели объемов добычи и капитальных вложений приведены по данным годовых отчетов НК «ЛУКОЙЛ»; показатели капитальных вложений за 1997–2001 гг. пересчитаны из рублей в доллары по коэффициентам средневзвешенных валютных курсов за соответствующие годы.

Показатели мировых цен на нефть приведены в табл. 1–2 по данным средневзвешенных спотовых цен на нефть марки Brent (по данным «Статистического обзора мировой энергетики» компании British Petroleum (BP) за 2004 г. – <http://www.bp.com/statisticalreview>).

**Показатели инвестиционной активности в нефтедобывающей промышленности Ханты-Мансийского АО  
в 1995–2004 гг.**

<b>Показатель</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
Капитальные вложения в ценах текущих лет, млн руб.	11906	15581	16300	15828	21453	74121	99683	90221	100132	110997
% к предыдущему году	98,8	79,0	103,0	77,7	104,3	179,9	107,5	77,8	102,4	100,8
Капитальные вложения в сопоставимых ценах, млн руб.	11906	9406	9688	7528	7851	14124	15184	11813	12096	12193
Добыча нефти, млн т	161,5	158,0	161,5	160,3	163,1	175,0	188,2	203,8	227,4	255,5
Цена на нефть, дол./бар.	17,0	20,7	19,1	12,7	18,0	28,5	24,4	25,0	28,8	38,3
Капитальные вложения в ценах текущих лет в расчете на 1 т нефти, руб.	74	99	101	99	132	424	530	443	440	434
Капитальные вложения в сопоставимых ценах в расчете на 1 т нефти, руб.	74	60	60	47	48	81	81	58	53	48

**Примечания:** показатели объемов добычи и капитальных вложений приведены по данным годовых статистических отчетов о социально-экономическом развитии ХМАО; пересчет показателей капитальных вложений в сопоставимых ценах выполнен на основе годовых индексов (приведено к ценам 1995 г.).

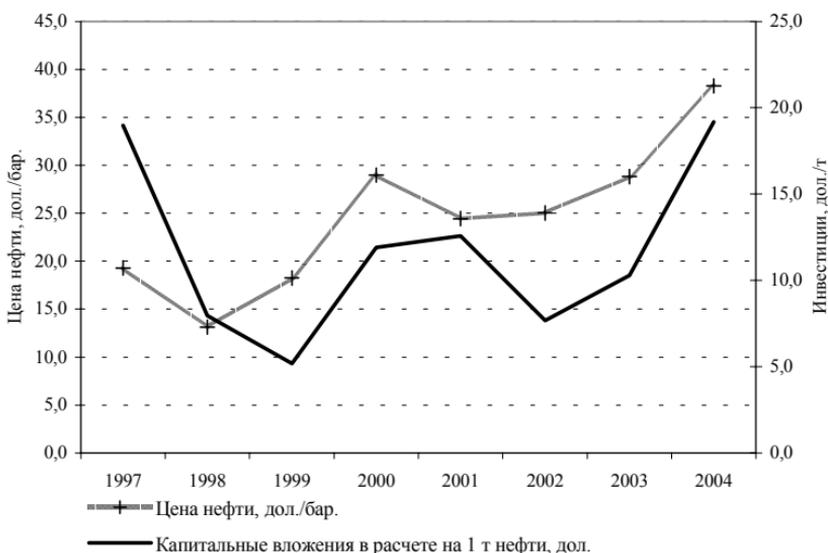


Рис. 1. Динамика мировых цен на нефть и удельных инвестиций группы «ЛУКОЙЛ – Западная Сибирь» в 1997–2004 гг.

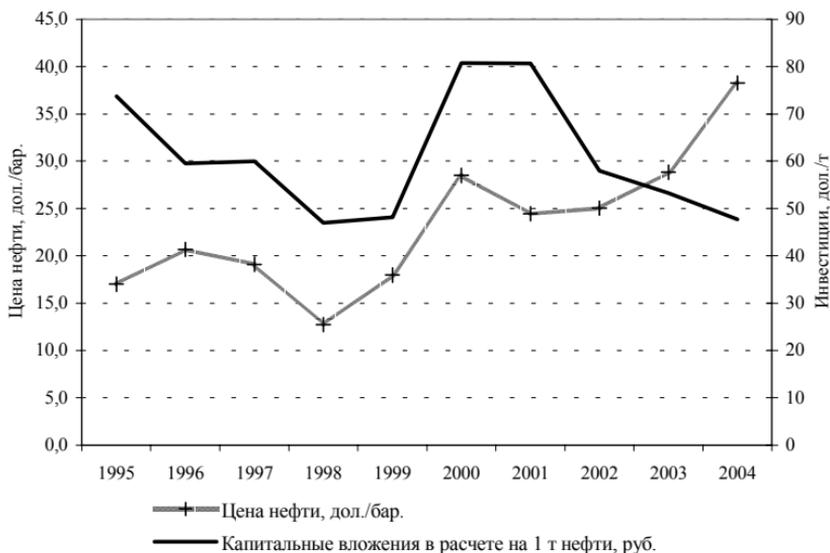


Рис. 2. Динамика мировых цен на нефть и удельных инвестиций в нефтедобывающей промышленности в Ханты-Мансийском АО в 1995–2004 гг.

Как видно на примере компании «ЛУКОЙЛ», динамика удельных инвестиций слепо следует за динамикой цен на нефть с небольшим временным лагом, что объясняется некоторой инерционностью инвестиционного процесса. И в компании, и в нефтедобывающей отрасли в целом обращают на себя внимание резкие колебания показателей инвестиционной активности: если при изменении цен уровни добычи нефти снижаются или повышаются на проценты, то объемы общих и удельных инвестиций могут изменяться в разы.

Ситуация последних двух лет парадоксальна – в нефтедобывающей промышленности инвестиционная активность снижается при быстром росте цен на нефть. Отчасти это можно объяснить резким спадом инвестиций в НК «ЮКОС» (в 2004 г. в целом по компании инвестиции в добычу и разведку упали почти на 850 млн дол., или в 2 раза по сравнению с 2003 г.). Но есть и другая, более значимая причина. У российских нефтяных компаний нет четких долговременных стратегий развития, поэтому при неблагоприятных изменениях конъюнктуры рынка инвестиционная активность сворачивается. Нефтегазовые компании не смогли выстроить взвешенную линию поведения в условиях очень быстрого роста цен, ориентированы на краткосрочные и среднесрочные цели и сейчас стараются «выжать» максимум выгод из сложившейся ситуации.

Увеличение инвестиций в освоение новых месторождений не позволяет моментально нарастить добычу – отдача наступит через несколько лет. Поэтому все усилия сосредоточены на интенсификации добычи нефти из действующих месторождений с одновременным наращиванием объемов экспорта. Основная часть чистого дохода при этом направляется на выплату дивидендов по акциям (например, 2004 г. стал рекордным по сумме дивидендных выплат для «ЛУКОЙЛА», «Сибнефти», «Сургутнефтегаза» – по данным «Финансовых известий») и в финансовые инвестиции.

Непосредственной экономической причиной нестабильности инвестиционного процесса следует считать ограниченность финансовых ресурсов для целей инвестирования, которая наиболее отчетливо проявляется в условиях

неблагоприятной рыночной конъюнктуры. Причины этого следующие:

- высокий уровень себестоимости добычи нефти (операционных расходов) и, соответственно, резкое сокращение величины чистого дохода;
- недостаточное использование внешних источников финансирования, полученных путем заимствования на финансовых рынках: при осуществлении инвестиций нефтяные компании в основном вынуждены рассчитывать на собственные ресурсы;
- недостаточно гибкая система налогообложения, которая не стимулирует развитие нефтегазового сектора в целом и инвестиционный процесс;
- возрастание финансовых рисков и снижение инвестиционной привлекательности проектов, связанных с добычей нефти и газа, что отпугивает внешних инвесторов и снижает интерес к вложениям в нефтедобычу у самих нефтяных компаний.

### **Факторы повышенных издержек**

Чрезмерно высокий (относительно уровня цен в периоды неблагоприятной рыночной конъюнктуры) уровень издержек добычи в отрасли обусловлен как технико-технологическими, так и организационно-экономическими (институциональными) факторами.

#### **Технологическое отставание**

К числу основных технико-технологических факторов эскалации издержек в нефтегазовом секторе можно отнести применение устаревших технологий и оборудования, износ основных производственных фондов и низкие темпы обновления фондов, техники и технологий.

В современной рыночной экономике фактор издержек является едва ли не решающим. При этом особенно важна способность постоянно сокращать издержки (если не в абсолютном измерении, то хотя бы в относительном – по сравнению с издержками у конкурентов и ценами). В свою очередь, динамика издержек определяется технологическим уровнем производства и формами организации деятельности компаний.

О том, что названные факторы действительно имеют колоссальное значение, свидетельствует пример развития нефтедобычи на шельфе Северного моря. Нефтяной бум в Великобритании и в Норвегии начался в середине 1970-х годов, в период так называемого «энергетического кризиса», когда цены на нефть достигли беспрецедентно высокого уровня. За 10–12 лет объемы добычи нефти в Великобритании выросли почти в 130 раз, а в Норвегии – в 25 раз. Однако в 1986 г. произошел обвал цен на нефть (в среднегодовом исчислении они упали в 2 раза по сравнению с 1985 г.), и казалось, что нефтедобыча на шельфе обречена на гибель. Но ничего подобного не произошло. В Норвегии устойчивый рост добычи имел место вплоть до 2001 г. (максимум добычи – 162 млн т), а в Великобритании после пятилетнего спада начался новый подъем, который продлился почти 10 лет (в 1999 г. был достигнут пик добычи в 137 млн т). И все это – в условиях крайне нестабильной рыночной конъюнктуры, когда цены на нефть год от года то снижались, то снова росли.

Избежать фатального кризиса удалось благодаря тому, что нефтяные компании сумели быстро перестроиться – резко усилили внимание к вопросам технологического обновления производства и рационализации корпоративной структуры. В частности, именно в это время нефтяные компании начали активно избавляться от сервисных и вспомогательных подразделений (которые финансировались на принципах бюджетирования), что способствовало становлению конкурентного рынка в сфере нефтесервиса и снижению общего уровня издержек в добыче нефти.

Указанный путь развития более чем актуален и для российской нефтяной промышленности. По технологическому уровню нефтедобычи Россия заметно уступает странам Запада, что главным образом объясняется отставанием отечественного машиностроения и сферы научно-технических разработок. Справедливости ради отметим, что за последние годы с приходом на рынок нефтегазового оборудования предприятий военно-промышленного комплекса технический уровень и качество продукции отечественного нефтегазово-

го машиностроения значительно выросли. Но в целом уровень отечественных нефтегазовых технологий все еще остается невысоким. Если принять уровень передовых мировых макротехнологий за единицу, то уровень отечественных по отношению к мировым составляет в области ядерных технологий – 0,9, в освоении космоса – 0,8, в авиации – 0,75, а в сфере нефтедобычи и нефтепереработки – всего 0,5, т. е. речь идет о двукратном отставании<sup>1</sup>. Это вызвало высокую зависимость российской нефтяной промышленности от импорта технологий и оборудования, причем – не вообще оборудования, а такого, которое необходимо для применения новых технологий и освоения сложных объектов, количество которых возрастает с каждым годом.

Чтобы избавиться от этой зависимости, недостаточно усилий только машиностроителей и разработчиков техники и технологий, требуются согласованные действия всех заинтересованных сторон, включая органы власти регионов (нефтегазодобывающих и поставщиков оборудования) и федеральных властей. При этом речь идет не о том, чтобы все научиться делать самим и полностью отказаться от импорта оборудования и технологий для нефтегазового сектора. Внешнеэкономическая деятельность является неотъемлемой частью современной экономики, а импорт товаров, услуг и технологий так же необходим, как и экспорт.

Единственное, что действительно необходимо – это трансформировать нынешнюю «зависимость от импорта» в «выгоду от импорта», сделать так, чтобы у нефтегазовых компаний была свобода выбора: приобрести импортное оборудование или отечественное, привлечь для выполнения работ иностранного подрядчика или российского (в зависимости от того, что более выгодно в конкретных условиях). То есть, нужно создать полноценный конкурентный рынок научно-технических ресурсов, технологий, оборудования и услуг для нефтегазового сектора, а задача государственных органов управления (включая региональный уровень) будет состоять в том, чтобы регулировать этот рынок – содейст-

---

<sup>1</sup> По оценкам, сделанным в начале 2000-х годов бывшим Минпромнауки РФ.

водить устранению диспропорций между спросом и предложением, предотвращать монополизм и т. д. и т. п. Движение в этом направлении представляется безусловно выгодным для Ханты-Мансийского АО.

### **Монополизм**

В числе организационно-экономических факторов эскалации издержек в нефтегазовом секторе необходимо отметить:

- ✓ низкий уровень конкуренции в нефтегазовом секторе, что не создает внутренних постоянно действующих стимулов для сокращения издержек (производственных и общекорпоративных);
- ✓ недостаточный простор для деятельности независимых (малых и средних) компаний, характеризующихся высокой степенью мобильности, в том числе в сфере инноваций;
- ✓ неразвитость рынка производственно-технологических услуг, в результате чего отсутствуют объективные критерии для оценки эффективности выполнения многих видов работ (бурение, ремонт скважин и оборудования, обустройство месторождений и проч.).

Проблема монополизации в нефтяном секторе в последние годы приобрела особую остроту, поскольку этот процесс затронул практически все сферы деятельности, начиная с добычи нефти (включая доступ к инфраструктуре) и заканчивая розничными продажами нефтепродуктов.

В частности, на территории Ханты-Мансийского АО в 2004 г. добычу нефти осуществляли 53 нефтегазодобывающих предприятия, в том числе 15 предприятий с иностранными инвестициями. На долю восьми крупнейших нефтедобывающих компаний, работающих в регионе, приходится 96% добычи нефти и конденсата, соответственно, на долю 52 оставшихся менее крупных, средних и мелких компаний – всего 4%. Однако еще несколько лет назад малые нефтяные компании давали порядка 10% общего объема добычи нефти в округе, и это – общероссийская тенденция. За последние 4 года доля небольших компаний в добыче нефти в России сократилась с 10% до 6%, но если учесть, что часть из них являются совместными предприятиями с участием иностранных и крупных российских компаний, то

доля действительно независимых производителей в общей добыче будет существенно меньше – не более 4%.

За последние 10 лет список нефтяных компаний, работающих на территории Ханты-Мансийского АО, заметно поредел в результате слияний, поглощений и банкротств, затронувших все сегменты нефтяного бизнеса – крупного, среднего и мелкого. Прекратили свое существование порядка двух десятков малых и средних компаний (часть была поглощена крупными компаниями, а другие свернули свой бизнес и ликвидировались) и две крупные компании (ВНК и «Сиданко», которые были куплены, соответственно, «ЮКОСом» и British Petroleum), а еще одна крупная компания – НГК «Славнефть» – фактически утратила самостоятельность (ее «поделили» между собой «Сибнефть» и вновь образованный холдинг ТНК – ВР).

Схожая ситуация наблюдается и в нефтегазовом секторе зарубежных стран, но есть и принципиальные отличия. Например, в США доминирующее положение на рынке занимают несколько компаний-гигантов, число которых в последние годы заметно сократилось в результате ряда крупных слияний (ВР и Amoco, Exxon и Mobil, Chevron и Texaco). Однако их «подпирает» снизу еще десяток крупных независимых компаний, каждая из которых располагает активами стоимостью более 1 млрд дол., около полусотни компаний с активами от 50 млн до 1 млрд дол. и более 9 тыс. небольших компаний с активами до 50 млн дол. Всего же в разведке и добыче нефти в США работает около 10 тыс. компаний (общее количество компаний в нефтегазовом секторе США, включая сервисные, достигает 25 тыс.).

На долю независимых компаний приходится до 40% добычи нефти в США (в Канаде – 33%, в мире – 15%), при этом мелкие независимые компании в основном заняты разработкой низкорентабельных объектов – добычей так называемой «маргинальной» нефти из малодобитных скважин (менее 10 бар. в день), которых в США насчитывается 420 тыс. (среднесуточный дебит таких скважин составляет около 2 бар.). В общем объеме добычи мелких независимых компаний доля «маргинальной» нефти составляет 75%, в

добыче средних компаний – от 30 до 60%, а в добыче относительно крупных независимых компаний – до 20%.

Деятельность независимых компаний в США пользуется целенаправленной поддержкой со стороны федеральных и местных властей, включая предоставление широкого спектра налоговых льгот. При этом власти учитывают не только экономические факторы (значительные объемы поставок нефти на рынок), но и ту исключительно важную социальную функцию, которую выполняют независимые компании, обеспечивая работой сотни тысяч людей.

С другой стороны, правительство США решительно пресекает монополистические «поползновения» со стороны крупных компаний. Процесс слияний крупных корпораций в США происходит отнюдь не так легко и быстро, как в России. Например, компании Exxon и Mobil получили «добро» на слияние от антимонопольной службы США спустя год после подачи заявки. При этом объединенная компания была вынуждена продать активы общей стоимостью в 2 млрд дол. (включая крупный нефтеперерабатывающий завод мощностью 6,5 млн т в год и почти 2,5 тыс. автозаправочных станций в нескольких штатах страны). Другой пример: для того, чтобы Федеральная торговая комиссия США одобрила слияние компаний BP Amoco и Arco, компаниям пришлось также пойти на весьма существенные уступки. Arco продала свои активы на Аляске, включая нефтепроводы, танкеры, лицензии на разведку и разработку месторождений. В результате доля BP Amoco – Arco в регионе уменьшилась с 70 до 45%.

Иными словами, поддержание конкурентной среды в нефтегазовом секторе США достигается путем стимулирования деятельности независимых компаний и применения антимонопольных ограничений по отношению к крупным. И все это опирается на эффективную нормативно-правовую базу.

В России же нет никаких реальных стимулов для деятельности независимых компаний и нет сколько-нибудь серьезных барьеров для монопольных устремлений крупных компаний. Последнее в значительной степени обусловлено крайним несовершенством антимонопольного законодатель-

ства, которое по своим фундаментальным аспектам, связанным с понятиями о доминирующем положении на рынке, ограничении конкуренции, недобросовестной конкуренции и т. п., морально устарело еще лет 10 назад. Действующий федеральный закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» должным образом не квалифицирует такие явления, существующие в нефтегазовом секторе, как:

- коллективный монополизм (доминирующее положение на рынке группы компаний, принадлежность компании к доминирующей группе);
- региональный монополизм (доминирующее положение одной или нескольких компаний на рынке в границах той или иной территории);
- монополизм покупателя (доминирующее положение на рынке в качестве покупателя товаров и услуг, работодателя и т. п.);
- монополизм правообладателя на пользование природными ресурсами (особенно в границах отдельных территорий).

Названные пробелы обязательно должны быть устранены при разработке новой версии антимонопольного законодательства (закона «О защите конкуренции»).

## Взаимоотношения государства и нефтяных компаний

Ситуация усугубляется проблемами, существующими в сфере **корпоративного планирования и взаимоотношений между государством и нефтяными компаниями**. У большинства компаний нефтегазового сектора нет четких и прозрачных долговременных стратегий развития, построенных с учетом изменчивости внешних условий (конъюнктуры рынка; научно-технических инноваций, режима налогообложения и государственного регулирования в целом и т. д.). Отсутствует также четкая и прозрачная политика государства по отношению к нефтегазовому сектору. На сегодняшний день государство стремится получить в казну как можно больше налогов с нефтяных компаний (не признавая никаких различий между ними), а в вопросах поддержки и стимулирования дальше декларативных заявлений дело не продвигается.

Иными словами, компании нефтегазового сектора до сих пор живут и работают с «чувством неуверенности в завтрашнем дне». Поэтому при неблагоприятных изменениях внешних условий они, как правило, сворачивают хозяйственную активность, особенно в сфере инвестиций в основное производство. Других средств в арсенале нефтяных компаний либо нет вообще, либо они не рискуют таковые средства использовать, опасаясь усиления налогового бремени.

Несмотря на все изменения, происходящие в организации нефтегазового сектора, вопрос о реструктуризации компаний (рационализации корпоративной структуры) до сих пор остается открытым. Однако в этом вопросе интересы добывающих регионов просматриваются не столь однозначно. Российские нефтяные компании в значительной степени еще устроены наподобие больших «натуральных хозяйств».

Как следствие, в структуру новых компаний были перенесены практически в неизменном виде основные черты организационного устройства крупных государственных предприятий плановой экономики. Главный интерес каждой из нефтяных компаний на стадии формирования состоял в том, чтобы по возможности максимально укрупниться и получить определенные преимущества в сравнении с другими. В 1990-е годы особо не задумывались о том, что создаваемые структуры в будущем окажутся неэффективными в силу своей неприспособленности к рыночным условиям. Выход на мировой рынок, вступление в конкуренцию (даже косвенную) с зарубежными производителями энергоресурсов, необходимость привлечения внешних инвестиций – все это подводит российские нефтяные компании к необходимости проведения реструктуризации по западным образцам, направленной на сокращение издержек и повышение эффективности бизнеса.

В принципе, регион (общество и власть) тоже заинтересован в эффективном осуществлении предпринимательской деятельности. Но при этом у региона и нефтяных компаний могут быть разные представления об «эффективном бизнесе». Интересы региона не ограничиваются только эффективностью экономики – другой, не менее важной целью яв-

ляется поддержание социальной стабильности. Однако почти не вызывает сомнений, что реструктуризация нефтяных компаний приведет к сокращению числа рабочих мест и может стать причиной усиления социальной напряженности в регионе. Объективно говоря, регион заинтересован в реструктуризации нефтяных компаний лишь при условии, что таковая реструктуризация станет основой для дальнейшего развития нефтедобычи и других (прежде всего – смежных) отраслей экономики. То есть, интерес округа состоит в том, чтобы вся цепочка «реструктуризация – сокращение издержек и повышение эффективности бизнеса – инвестиции и развитие производства на территории – создание новых рабочих мест» была выстроена до конца, а не оборвалась где-нибудь посередине.

Перед властями нефтегазодобывающих регионов, в том числе Ханты-Мансийского АО, стоит сложная задача. С одной стороны, необходимо создавать стимулы и оказывать поддержку нефтяным компаниям для повышения эффективности производства, а с другой – найти средства, которые позволят нейтрализовать возможные негативные социальные последствия, вызванные политикой рационализации издержек (включая реструктуризацию) в рамках нефтяных компаний.

Принципиальный подход к решению данной задачи видится в следующем: реструктуризацию нефтяных компаний ни в коем случае нельзя вырывать из общего комплекса мер и решений, направленных на развитие региональной экономики и, в частности, инвестиционного процесса. Вопросы проведения реструктуризации и участия нефтяных компаний в развитии экономики должны быть неразрывно связаны между собой. К сожалению, существующая нормативно-правовая база и правовая компетенция региональных властей не дают инструментов, необходимых для достижения названной выше цели в каких-то законодательно оформленных рамках. Следовательно, основная тяжесть в решении вопроса переносится в сферу неформальных (договорных) отношений между территориями и нефтяными компаниями.

Неадекватность действующей **системы налогообложения** в нефтегазовом секторе уже стала «притчей во языцех» — ее не ругают разве что только ленивый. Тем не менее хотелось бы заострить внимание на некоторых аспектах проблемы.

Одним из главных недостатков налоговой системы является отсутствие обоснованной дифференциации в зависимости от условий ведения хозяйственной деятельности. Не делается никаких различий между субъектами обложения: крупными вертикально-интегрированными компаниями — с одной стороны, и малыми и средними независимыми компаниями — с другой. При этом не учитывается, что независимые компании преимущественно занимаются разработкой небольших месторождений и низкорентабельных объектов, т. е. объективные условия производства продукции и получения прибыли у них гораздо хуже, чем у крупных. Конкурентоспособность малого и среднего бизнеса в нефтегазовом секторе достигается исключительно за счет рационализации издержек (производственных, коммерческих, управленческих), или факторов внутренней эффективности.

В итоге получается, что действующая налоговая система прежде всего «наказывает» тех, кто способен работать наиболее эффективно и рационально для собственной выгоды и в интересах общества. Так, по оценкам, в конце 1990-х годов (т. е. в период расцвета деятельности независимых нефтяных компаний в России) производительность труда в независимых компаниях была в 3 раза выше, чем в крупных интегрированных, бюджетная эффективность — в 5–6 раз выше, а уровень инвестиционной активности — в 1,5 раза выше. При этом, несмотря на неблагоприятную конъюнктуру мирового рынка, только за счет роста добычи в независимом сегменте удалось стабилизировать объемы добычи в целом по стране, так как добыча крупных компаний в это время снижалась.

Если смотреть на вещи объективно, следует признать, что действующая налоговая система построена в интересах федеральной казны и крупных нефтяных компаний, и в сочетании с другими факторами она способствует усилению монополизма в нефтегазовом секторе. Общий уровень нало-

гообложения в нефтегазовом секторе не столь уж высок, как на этом часто пытаются спекулировать, – во всяком случае, его нельзя считать запредельным с точки зрения осуществления инвестиций и развития. У крупных вертикально-интегрированных компаний есть масса возможностей для маневра финансовыми ресурсами между различными видами деятельности и, соответственно, для оптимизации сумм уплачиваемых налогов. Отсутствие дифференциации в налогообложении также не затрагивает жизненные интересы крупных компаний – срабатывает фактор усреднения доходов и расходов внутри компаний, взаимной компенсации убытков от разработки одних объектов и сверхприбыли от освоения других. Хотя, по-видимому, и особых убытков нет.

Например, по данным администрации Ханты-Мансийского АО, крупные нефтяные компании на территории автономного округа владеют сегодня почти 80% лицензий на право пользования недрами. Уровень обеспеченности запасами у крупных компаний настолько высок<sup>2</sup>, что им сейчас нет никакой нужды заниматься разработкой низкорентабельных объектов (малодебитных и выработанных скважин). По этой причине на территории округа простаивает более 15 тыс. эксплуатационных скважин, которые могли бы быть переданы независимым компаниям, но этого не делается из-за отсутствия необходимых механизмов передачи (прежде всего, законодательных норм по обороту прав на пользование недрами).

Крупные компании имеют серьезные преимущества и в борьбе за право на пользование недрами. Нетрудно заметить, что права на освоение всех новых перспективных ресурсных объектов в Западной и Восточной Сибири, в Якутии, на Сахалине, на севере европейской части России приобретены крупнейшими компаниями, в числе которых «ЛУКОЙЛ», ТНК – ВР, «ЮКОС», «Газпром», «Роснефть».

В целом же следует признать, что инвестиционную ситуацию в нефтегазовом секторе Ханты-Мансийского АО вряд

---

<sup>2</sup> Причем речь идет о запасах, подтвержденных экспертизой в соответствии с западными стандартами учета, т. е. запасов, рентабельных для разработки при существующих экономических условиях.

ли можно считать благополучной, ибо наряду с факторами, способствующими притоку инвестиций, есть немало дестабилизирующих. Чтобы ослабить влияние последних, для нефтегазового сектора в настоящее время и в обозримой перспективе важны не столько общие объемы инвестиций и экстенсивное расширение производственных мощностей (хотя и значимость фактора объемов тоже нельзя недооценивать), сколько увеличение объемов инвестиций, связанных с совершенствованием техники и технологии добычи, подготовки и транспортировки нефти. Такого рода инвестиции необходимы для обеспечения стабильности развития и изменения качества роста в нефтегазовом секторе, что соответствует жизненным интересам и рассматриваемой отраслевой системы и территорий, где ведется добыча нефти и газа.

Исходя из этого, может быть сформулирована главная цель инвестиционной политики в нефтегазовом секторе: **стимулирование инвестиций, направленных на сокращение издержек и повышение эффективности производства.** Инвестиционная политика как составная часть экономической политики государства (в том числе на региональном уровне) должна способствовать формированию в нефтегазовом секторе внутренних механизмов, стимулирующих рост эффективности производства.

Соответственно, можно назвать и две основные задачи инвестиционной политики в нефтегазовом секторе, решение которых необходимо для достижения обозначенной цели:

- ✧ усиление инновационной направленности инвестиций;
- ✧ формирование и развитие конкурентной среды.

Для решения названных основных задач приоритеты государственной поддержки на региональном уровне должны быть отданы инвестиционным проектам, связанным с внедрением новых технологий (а также отчасти – с их разработкой) и деятельностью независимых компаний. При этом следует учитывать, что главным источником финансирования инвестиций являются средства частных инвесторов (нефтяных компаний и финансовых институтов). Инвестиции в экономику (и в нефтегазовый сектор – в том числе) представляют собой состав-

ную часть предпринимательской деятельности. Поэтому все, что благоприятствует ее осуществлению, способствует и притоку капитала на ту территорию, где созданы благоприятные условия для предпринимателей.

Так как возможности прямого участия территорий в финансировании и реализации инвестиционных проектов весьма ограничены (и в дальнейшем эти ограничения будут, по-видимому, только усиливаться), основной акцент в решении инвестиционных задач в нефтегазовом секторе должен быть сделан на формировании бизнес-среды, не просто восприимчивой к инновациям и конкурентному типу поведения, но и стимулирующей инновации и конкуренцию. Для этого необходимо использовать **широкий спектр регулирующих инструментов** по различным направлениям деятельности администрации округа, к числу которых относятся:

- нормативно-правовая поддержка;
- инструменты регулирования в системе недропользования;
- налоговые инструменты;
- инструменты финансовой и инвестиционной политики;
- информационная, маркетинговая и научно-техническая поддержка;
- инструменты межрегионального сотрудничества и внешне-экономической деятельности;
- неформальные методы взаимодействия с компаниями нефтегазового сектора.

При этом следует всемерно использовать уже накопленные в регионе знания, опыт, элементы нормативно-правовой базы, результаты практических действий, кадровый потенциал, информационные ресурсы, контакты и соглашения (с нефтяными компаниями, другими экономическими субъектами, регионами, странами). Иными словами, речь идет не о каких-то революционных изменениях в политике округа по отношению к нефтегазовому сектору, а о логическом ее развитии с учетом тех проблем, которые стали актуальными в настоящее время и могут обостриться в ближайшем будущем.