

ПРОБЛЕМЫ НЕЗАВИСИМОГО НЕФТЯНОГО БИЗНЕСА РОССИИ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМ

В статье анализируются проблемы малых нефтяных компаний, которые не входят в структуру нефтяных гигантов и имеют свою нишу деятельности, и намечаются пути их решения.

Нефтедобывающая промышленность России, создававшаяся на протяжении многих десятилетий, позволила в значительной степени смягчить переход к рыночным отношениям, эта отрасль и в перспективе будет определять потенциал страны, ее энергетическую и экономическую безопасность. Важную роль в ее развитии играют независимые малые и средние нефтегазодобывающие организации.

Качественные различия крупного и малого бизнеса в нефтедобыче. Проблемы малых нефтяных компаний обусловлены качественным различием условий функционирования двух секторов отечественной нефтедобычи: вертикально интегрированных нефтяных компаний (ВИНК) и независимых нефтяных компаний (ННК). За счет этих различий ВИНК имеют высококонкурентные преимущества.

Крупным нефтяным компаниям, возникшим на основе приватизации и акционирования, предоставлялось право пользования недрами, причем на лучших и уникальных участках, на бесконкурентной основе. В малых нефтяных компаниях основную роль играл частный капитал, их стартовые возможности были ограничены, а риски чрезмерно высоки.

Сырьевая база ННК в отличие от ВИНК сформировалась за счет мелких месторождений, большей частью находящихся в труднодоступных районах, в которых отсутствовала производственная и социальная инфраструктура. Подавляющее большинство лицензий на право пользования недрами ННК получили на платной основе по результатам конкурсов или аукционов. Лицензии на такие месторождения с небольшими или трудноизвлекаемыми запасами были непривлекательными для ВИНК из-за низких мировых и внутренних цен на нефть в 90-е годы.

Гигантская по масштабам, создававшаяся в течение десятилетий Миннефтепромом и Миннефтегазстроем инфраструктура ВИНК обеспечивает реализацию нефтепродуктов и продуктов нефтехимии и включает огромный фонд пробуренных скважин, объекты промыслового обустройства, перевалочные и нефтеперерабатывающие мощности, сбытовые сети. Неинтегрированные компании, занимаясь разведочными работами, бурением скважин и добычей нефти, являются монотоварными производителями и реализуют только сырую нефть. Из-за монотоварного характера производства и отсутствия полноценного рынка нефти в России предприятия сектора ННК особенно чувствительны к колебаниям цен на внутреннем рынке, на котором реализуется около 60% сырой нефти. При этом, не имея собственной производственной инфраструктуры, ННК вынуждены пользоваться в основном инфраструктурой ВИНК, часто на кабальных условиях, испытывая монопольное давление со стороны собственника.

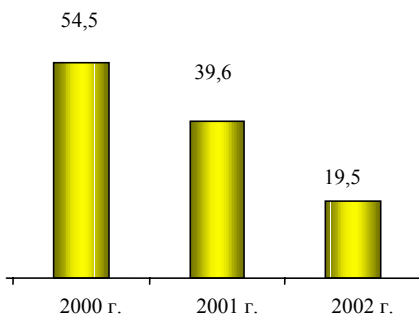
Тем не менее вышеуказанные проблемы даже в условиях низких мировых цен не погасили интереса отечественных компаний к инвестированию в нефтяной бизнес. Малые предприятия, не претендовавшие на сверхвысокие прибыли,

получаемые крупными корпорациями, поддерживались государством за счет расширения экспорта. Таким образом частично выравнивались условия деятельности ВИНК и ННК.

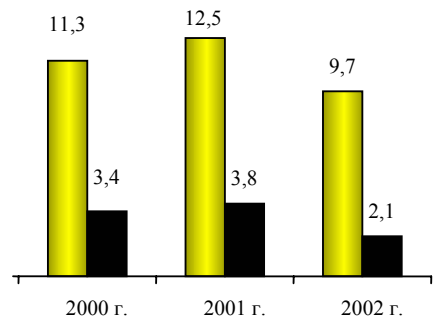
Независимые компании, несмотря на названные трудноразрешимые проблемы, принимали все возможные меры для сохранения своего бизнеса. В частности, при сравнительно худших сырьевой базе и условиях хозяйствования ННК снизили эксплуатационные затраты до среднеотраслевого уровня за счет инновационных технологий, сокращения издержек, экономии на административных расходах и др. Это позволило ННК успешно функционировать в период реформирования нефтяной отрасли России.

Хотя объемы производства отдельных нефтяных компаний сравнительно небольшие, в целом предприятия сектора ННК ежегодно добывали 6-10% российской нефти. На их долю в 2002 г. пришлось около 24 млн. т нефти, а за 1995-2002 гг. – свыше 200 млн. т.

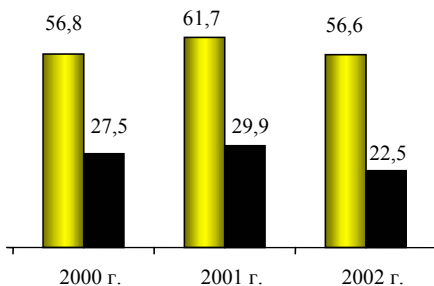
Жизнестойкость ННК России особенно ярко проявилась в сложных экономических условиях в 1995-1999 гг., в период неблагоприятной ценовой конъюнктуры на мировых рынках нефти. За этот период они увеличили производство более чем в 2 раза (с 13,7 млн. т нефти до 29,9 млн. т), тогда как по другим компаниям добыча нефти падала. За счет этого роста в течение 5 лет удерживался стабильный уровень добычи нефти: 302-306 млн. т в год в целом по стране. При этом основные показатели работы независимых производителей за все годы существования превышали отраслевой уровень в 2-4 раза (рис. 1).



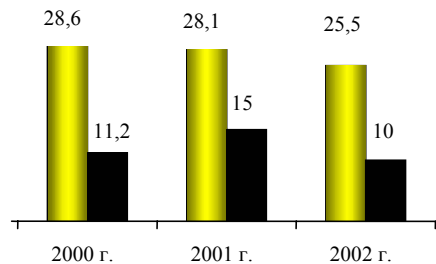
Доля новых месторождений ННК в отрасли, %



Проходка в разведочном бурении на 1 тыс. т добытой нефти, м



Проходка в эксплуатационном бурении на 1 тыс. т добытой нефти, м



Ввод новых скважин на 1 млн. т добытой нефти, ед.

Рис. 1. Основные показатели нефтедобывающей промышленности:

■ ННК; ■ ВИНК

Кроме того, вследствие прозрачности бизнеса (монотоварное производство) объемы налоговых отчислений на тонну нефти (до 2002 г.) превышали в 2,0-2,5 раза среднеотраслевой уровень. Это чрезвычайно важно для жизнедеятельности тех регионов, где размещены ННК, так как они вносят налоговые платежи в местные бюджеты. Деятельность независимых малых компаний позволила во многом снизить социальную напряженность в регионах, сохранить существующие и создать новые рабочие места.

Таким образом, несмотря на слабую сырьевую базу, отсутствие развитой производственной инфраструктуры, недостаток перерабатывающих и перевалочных мощностей, малый бизнес в 90-е годы занял достойную нишу в нефтедобывающей отрасли России.

Новые правила функционирования на нефтяном рынке России. Однако с 2001 г. условия деятельности неинтегрированных нефтяных компаний принципиально ухудшились настолько, что успешное развитие малого бизнеса в нефтедобыче в ближайшей перспективе практически невозможно. Главная причина – отсутствие в России цивилизованного рынка сырой нефти и ограничения ее поставок на экспорт.

В чем же принципиально изменились условия деятельности ННК? Как ни парадоксально, начало этого процесса относится к III кв. 1999 г., когда уровень мировых цен на нефть возрос примерно в 2-3 раза. Это обстоятельство позволило ВИНК, используя конкурентные преимущества, резко увеличить ежегодную добычу нефти за счет мобилизации недоиспользованного производственного потенциала и интенсивных (хотя и не всегда оправданных) методов разработки месторождений. В результате прирост в 2000-2003 гг. добычи нефти примерно на 118 млн. т при отсутствии роста потребления нефтепродуктов внутри страны существенно усилил нагрузку на внутренний рынок, что привело к ежегодному падению цен на нефтяное сырье. За 4 года цена нефти, добываемой ННК, на рынке России снизилась к 2003 г. примерно на 30%. Между тем ВИНК реализуют свою продукцию по растущим ценам, – за это время они повысились практически в 2 раза. Наряду с этим в рассматриваемые годы для сектора ННК доля экспорта нефти в дальнее зарубежье снизилась почти вдвое – с 60 до 35%, при этом с введением нового порядка начисления налогов намного по сравнению с ВИНК возросла налоговая нагрузка. Совокупное воздействие этих факторов формирует неэффективную модель развития малого бизнеса. Крупные интегрированные нефтяные холдинги, напротив, получили дополнительные преимущества по вновь принятым законодательным актам. В результате, в течение последних двух лет множество малых предприятий с суммарным объемом добычи, по нашим оценкам, не менее 16 млн. т нефти в год были поглощены ВИНК. Эта тенденция, если не будут приняты кардинальные меры, обусловит дальнейшее свертывание малого бизнеса в нефтедобыче. Остановимся подробнее на некоторых проблемах, препятствующих развитию малого бизнеса в нефтедобыче России.

Сбыт продукции. Для монотоварных производителей, какими являются ННК, проблемы сбыта продукции всегда были ключевыми, определявшими их финансово-экономическое состояние. Сложившаяся структура реализации нефти как на внутреннем, так и на внешнем рынке ставит сектор независимых производителей в заведомо худшие условия по сравнению с интегрированными компаниями (рис. 2).

Прямые поставки ННК и ВИНК нефти на экспорт через систему магистрального трубопроводного транспорта ОАО «АК Транснефть» примерно равны. Однако если учитывать поставки нефти через железнодорожные терминалы НПЗ, а также экспорт

нефтепродуктов, то доля экспорта нефти в сыром и переработанном виде интегрированных компаний в 2002 г. составила 72,2% своего ресурса, а ННК всего 40,2%.

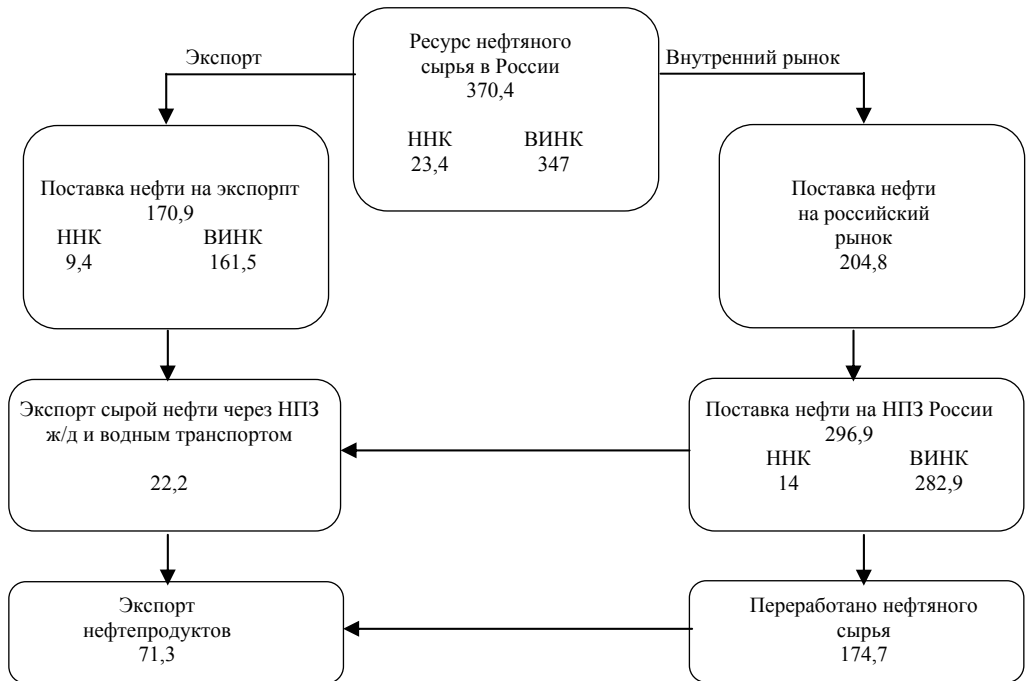


Рис. 2. Баланс нефтяного сырья в 2002 г., млн. т

Ситуация парадоксальная – основные компании направили на переработку около 45% своего ресурса, а малые при отсутствии собственных нефтеперерабатывающих мощностей поставили на НПЗ России около 60% своей нефти по дискриминационным ценам. При этом нефть, закупаемая у малых нефтяных компаний по «бросовым» ценам, после переработки реализовывалась в виде нефтепродуктов со сверхприбылью, которую получали ВИНК или другие операторы, но только не предприятия сектора ННК.

По нашей оценке, соответствующие прямые потери монотоварных производителей нефти только за последние два года составили не менее 40 долл. /т.

ВИНК, используя свои инфраструктурные преимущества, реализовывали нефть, исходя из стоимости корзины нефтепродуктов. Цена нефти, рассчитанная обратным счетом через индекс РИА ТЭК, составила в 2002 г. 3628 руб./т. В то же время у независимых производителей она равнялась лишь 2392 руб./т. В целом средневзвешенный валовой доход (цена) от реализации нефти основных компаний превышает аналогичный показатель ННК на 861 руб./т, или более чем на 27 долл./т (3,7 долл./барр., что соизмеримо со всеми эксплуатационными издержками при добыче нефти) (табл. 1).

Расчеты показывают, что равноконкурентные условия деятельности разных типов компаний сложились бы при 75-процентном объеме экспорта нефти ННК. Однако действующим законодательством такой подход не предусмотрен. На наш взгляд, для устранения хотя бы частично диспропорций в структуре поставок

нефти и ценовых перекосов на рынках сбыта продукции ННК, было бы целесообразно внести соответствующие изменения в законодательство, или до внесения этих изменений предоставить ННК, не имеющим мощностей по переработке, возможность экспортировать нефть только в страны дальнего зарубежья при условии равного доступа к системам ОАО «АК Транснефть».

Таблица 1

Сравнительная доходность ВИНК и ННК в 2002 г.

Показатель	ВИНК	ННК	Отрасль
Поставки нефти на внутренний и внешний рынки, млн. т	349,1	23,4	372,5
на НПЗ России	170,9	14,0	185,0
на экспорт	178,1	9,4	187,5
Структура поставок нефти, %			
на внутренний рынок	49,0	59,8	49,7
на экспорт	51,0	40,2	50,3
в том числе:			
в дальнее зарубежье	47,9	34,6	47,0
в ближнее зарубежье	3,1	5,6	3,3
Цена реализации нефти, руб./т			
на внутреннем рынке для компаний, имеющих собственную переработку (расчет с помощью индекса РИА ТЭК)	3628	—	1979*
на внутреннем рынке для ННК	—	2392	—
на внешнем рынке (без коммерческих расходов, связанных с транспортом нефти)**	4757	4757	4757
Средневзвешенный, валовой доход (цена) от реализации нефти, руб./т	4204 (3628·0,49+4757·0,51)	3343 (2392·0,598+4757·0,402)	—

* Цена на нефть с учетом трансфертных цен ВИНК.

** Для сопоставимости принята единая цена по предприятиям – участникам «АссоНефть».

Цены на сырую нефть. Внутренний рынок сырой нефти в России монополизирован и практически не функционирует. Основная часть добытой нефти направляется на переработку по трансфертным ценам нефтяных холдингов. Незначительная доля нефти, добываемая в основном независимыми производителями, реализуется по ценам так называемого свободного рынка, а точнее псевдорынка. Любые, даже незначительные изменения рыночной среды, особенно временный или сезонный избыток нефти, создают беспрецедентный «обвал» цен на нефть (но не на нефтепродукты) в условиях доминирующей роли ВИНК. Особенно это проявляется с октября по март (рис. 3), т. е. в холодный период года, ограничивающий возможности крупных нефтяных компаний экспорта сырой нефти водным и железнодорожным транспортом. В течение 2001-2003 гг. цены на сырую нефть снизились в 3-4 раза, с 3,5-4,1 до 1 тыс. руб./т. Причем с годами эта тенденция усиливается, а период низких цен удлинится. Так, в 2003 г. цены начали расти только с июня, а в мае цена на нефть составляла всего 1267 руб./т.

Сезонные колебания цен резко осложняют экономическое положение ННК. В рассматриваемые периоды налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) становится равным всей выручке, получаемой от реализации нефти на внутреннем рынке. Это привело к тому, что более трети предприятий сектора за первое полугодие 2003 г. понесли прямые убытки, и многие из них поглощены крупными нефтяными холдингами.

Ценовые перекосы на внутреннем рынке России хорошо прослеживаются при сравнении цен продаж нефти независимых производителей и цен на бензин (рис. 4а). Если цена на бензин АИ-92, наиболее представительный нефтепродукт, возросла за 2000-2002 гг. в 1,5 раза, то на нефть на внутреннем рынке она имела устойчивую тенденцию к снижению. Цена снизилась на 25%, а в 2003 г. более чем на 30%. Причем на внутреннем рынке резкое снижение цены на нефть в отдельные периоды не влияло на розничную цену на бензин АИ-92. Для стран с развитой рыночной экономикой такая ситуация не характерна (рис. 4б).

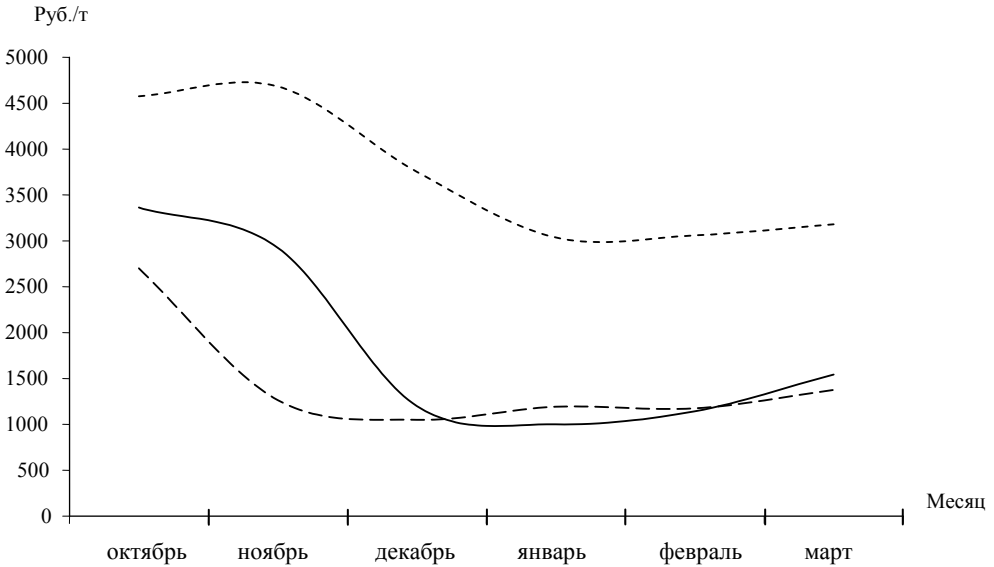


Рис. 3. Сезонные колебания внутренних цен на нефть:
--- 2000/2001 гг.; — 2001/2002 гг.; — — 2002/2003 гг.

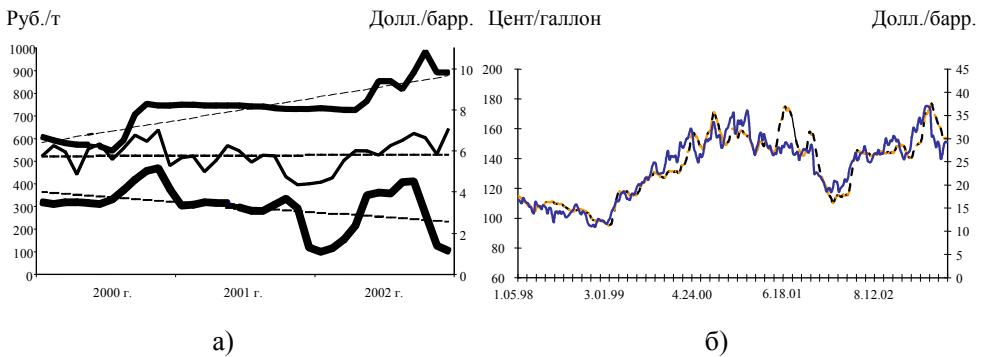


Рис. 4. Динамика цен на нефть и бензин:

- | | |
|---------------------------------------|--------------------------|
| а) Россия | б) США |
| — розничная цена АИ-92; | ---- бензин США; |
| — цена Urals; | — западнотехасская нефть |
| — цена нефти на внутреннем квазирынке | |

В 2003 г. положение осложнилось. Цены на сырую нефть на внутреннем рынке в течение первого полугодия держались на критически низком уровне – 1000-1500 руб./т. Они были более чем вдвое ниже стоимости топочного мазута и существенно ниже цен 1998 г., когда мировые и внутренние цены достигли своего минимума за всю постсоветскую историю. В то время котировки Urals составляли 11,9 долл./барр., а цены свободного внутреннего рынка – 7,9 долл./барр. Между тем цена на внутреннем рынке в декабре 2002 – апреле 2003 гг. составляла всего 4,4-6,4 долл./барр.

Представляется крайне важным результат проведенного АссоНефть анализа зависимости чистой прибыли нефтедобывающих предприятий от изменений внутренних и мировых цен на нефть. Было принято допущение, что продукция независимых производителей реализуется в виде сырой нефти, а не нефтепродуктов, как это происходит в ВИНК. В качестве исходных данных для расчетов приняты реальные условия деятельности ННК в 2003 г. В частности, в базовый расчет включены следующие значения: цена нефти Urals – 20 долл./барр., внутренняя цена нефти – 3000 руб./т, процент экспорта – 35, курс рубля к доллару – 30,2. При расчете чистой прибыли для полной сопоставимости показатели, от которых зависит величина прибыли, изменялись (повышались и уменьшались) в реально допустимых пределах – до 60%. Анализ показал, что эффективность деятельности нефтедобывающего предприятия чрезвычайно чувствительна к уровню цен внутреннего рынка (рис. 5). При приросте цены внутреннего рынка на 60% чистая прибыль увеличилась на 703 руб./т, а повышение уровня экспортной цены нефти Urals прироста к чистой прибыли практически не дает. Так, при росте цены Urals с 20 до 32 долл./барр. (или на 60%) чистая прибыль составляет всего 75 руб./т. Другими словами, из дополнительного прироста в цене 2645 руб./т предприятию остается в виде чистой прибыли только 75 руб./т. Остальное в виде экспортной пошлины и ресурсного платежа (НДПИ) направляется в бюджет. Поэтому в ближайшей перспективе возможное снижение экспортных цен само по себе мало повлияет на финансовые результаты ННК. Другое дело, что падение мировых цен может привести к еще более глубокому и длительному снижению внутренних цен из-за роста товарного перенасыщения рынка нефти и нефтепродуктов.

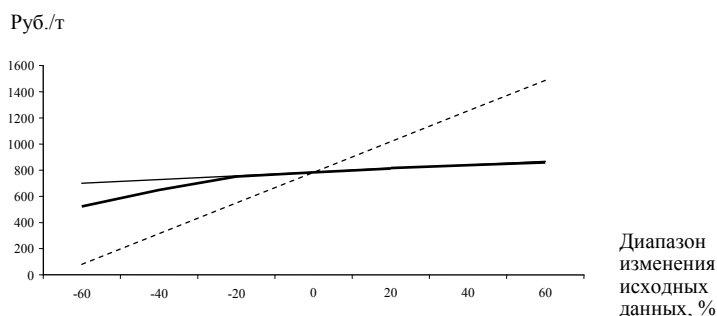


Рис. 5. Анализ зависимости чистой прибыли и изменения базисных показателей:
 — к цене Urals; --- к цене внутреннего рынка;
 — к процентам экспорта в дальнее зарубежье

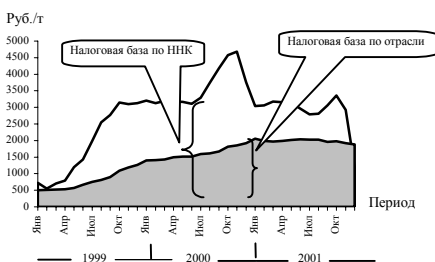
Таким образом, для дальнейшего развития сектора ННК решающее значение имеет создание реально функционирующего внутреннего рынка сырой нефти, индикатором которого должны стать обоснованные рыночные цены на нефть.

Налогообложение. Проведенная налоговая реформа в области добычи нефти свела к нулю и без того слабую регулирующую роль государства в недропользовании. Введение с 2002 г. единого НДПИ, снижение налога на прибыль с отменой инвестиционной льготы, отмена отчислений на восполнение минерально-сырьевой базы существенно обострили условия неравенства для хозяйствующих субъектов в нефтедобывающей отрасли страны, особенно для малых компаний. Из-за отсутствия дифференцированного подхода государства к использованию недр в зависимости от качества месторождений, их разной ликвидности значительная часть разведанных запасов отнесена к разряду нерентабельных, снизились рентные поступления в бюджет и, главное, произошло сужение налогооблагаемой базы в нефтедобыче. По сути, государство добровольно отказалось от платежей относительной ренты в свою пользу.

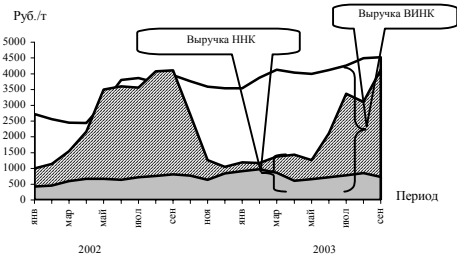
Если раньше акцизные платежи и роялти в определенной мере выравнивали условия деятельности компаний, работающих на разных по эффективности месторождениях, то введение единого НДПИ ликвидировало этот механизм. Положение усугубилось с отменой 50% инвестиционной льготы, которой пользовались практически все малые и средние компании, т.е. реальные налоги возросли на 6,5% (24% установленный налог на прибыль – 17,5% эффективная ставка по налогу на прибыль до 2002 г.). Отмена отчислений на восстановление минерально-сырьевой базы (ВМСБ) превратила проблему финансирования геолого-разведочных работ в трудноразрешимую.

Особенно негативно отразилось на финансовых результатах сектора ННК введение НДПИ. До 2002 г. в результате минимизации налоговых ресурсных платежей за счет использования трансфертного ценообразования налоговая база и соответственно налоги ВИНК были меньше, чем при реализации нефти по так называемым рыночным ценам, используемым независимыми компаниями. За 1999-2001 гг. малые нефтяные компании внесли в бюджет примерно в 2 раза больше ресурсных платежей, чем предприятия нефтедобывающей отрасли в целом (рис. 6а).

В качестве меры противодействия трансфертному ценообразованию на нефть с 1 января 2002 г. введен новый порядок налогообложения. Если раньше платежи за пользование недрами и ВМСБ взимались за счет применения адвалорных (процентных) ставок к товарной продукции, то теперь они начисляются, исходя из специфической ставки НДПИ, скорректированной на коэффициент, характеризующий динамику мировых цен.



а)



б)

Рис. 6. Налогообложение:

а) до принятия НДПИ (1999-2001 гг.)
 □ цена нефти на свободном рынке;
 ■ нефть (отраслевые цены)

б) после введения НДПИ (с 2002 г.)
 □ цена нефти РИА ТЭК;
 ■ цена нефти на свободном рынке;

■ НДС

При этом не была учтена специфика такого важного для страны сектора нефтедобычи, как независимые производители, которые продают по мировым ценам только 30-35% добываемой нефти, а остальную часть реализуют по несправедливо заниженным внутренним ценам, практически не зависящим от внешнего рынка.

В результате финансовое положение ННК резко ухудшилось, в то время как выручка ВИНК за счет реализации нефтепродуктов, наоборот, росла. Таким образом, «нарушители» ценового и налогового режимов на нефть не только не пострадали, но и приобрели новые наиболее привлекательные нефтяные активы за счет вытеснения с рынка законопослушных налогоплательщиков.

В отдельные периоды 2002-2003 гг. выручки от реализации нефти на внутреннем рынке едва хватало только на один ресурсный налог (рис. 6б). Так, в декабре 2002 г. и январе 2003 г. налог превысил 90% всей выручки. С одной стороны, для ННК цена на нефть снижалась до 1000 руб./т, или в 4 раза по сравнению с летним периодом, с другой – из этой же мизерной выручки вычитался НДС (до 911 руб./т) за счет высокой экспортной цены, никак не коррелируемой с ценой внутреннего рынка.

Известно, что эта ставка НДС, продекларированная законом в размере 16,5%, не введена с 2002 г. (ее введение отсрочено до 2007 г.) исключительно из-за проблем трансфертного ценообразования на нефть по ВИНК. Независимые нефтяные компании из-за невозможности оптимизации налогообложения платили налоги в полном объеме.

Расчеты, проведенные в режиме online по экспортной пошлине и НДС, показали, что налоговая нагрузка по ресурсным платежам на предприятия сектора превышает установленную законодательством адвалорную ставку в 1,5-2 раза (табл. 2). Так, в I кв. 2003 г. из-за высоких экспортных цен и предельно низких цен внутреннего рынка она фактически составила 36-39% налогооблагаемой выручки, рассчитанной исходя из цен внутреннего и внешнего рынков, а в целом налоги по ресурсным платежам по сектору ННК в этот период сопоставимы со всеми налогами (в процентном отношении к выручке), начисляемыми нефтяными холдингами.

Таблица 2

Данные о НДС по сектору ННК (по итогам 9 мес. 2003 г.)

Месяц	Сумма НДС по ставке, руб./т			Фактически сложившаяся ставка, %	
	специфической расчетной	адвалорной (16,5%)			
		внутренние цены	цены РИА ТЭК	внутренние цены	цены РИА ТЭК
Январь	911	395	586	38,1	25,6
Февраль	968	405	625	39,4	25,5
Март	856	397	621	35,6	22,7
Апрель	609	344	557	29,2	18,0
Май	660	342	565	31,8	19,3
Июнь	718	424	587	28,0	20,2
Июль	777	538	611	23,8	21,0
Август	848	532	645	26,3	21,7
Сентябрь	728	591	622	20,3	19,3

Таким образом, сложившаяся система налогообложения добычи нефти нуждается в пересмотре, прежде всего, с учетом различий в качестве эксплуатируемых месторождений (природная рента) и в экономических условиях хозяйствования (экономическая рента).

Международный опыт. Наличие большого количества малых производителей нефти, на долю которых приходится до 30-40% добычи нефти и газа, – естественная ситуация для нефтедобывающих стран с развитой рыночной экономикой, – например США и Канады, – имеющих сходную с Россией ресурсную базу.

Практика показывает, что малодобитные (менее 2 т/сут.) скважины обеспечивают добычу нефти в Канаде – более 30%, в США – около 40%, причем эксплуатацию таких скважин осуществляют в основном малые и средние предприятия. Целенаправленная государственная поддержка этих нефтедобывающих компаний в период с 1993 по 1998 г., когда сложились неблагоприятные условия в сфере нефтедобычи, вызванные снижением цен на нефть, позволила сохранить объемы добычи нефти в этих странах на прежнем уровне.

В данной ситуации особенно ярко проявились различия между интегрированными компаниями и независимыми производителями нефти. Крупные интегрированные компании, остро реагируя на изменение экономической конъюнктуры рынка нефти, начали снижать уровень добычи. Эта тенденция отразилась в постоянном снижении доли интегрированных компаний в нефтедобыче США, т.е. начался процесс консервации скважин, свертывания программ по разведке и разработке новых месторождений. Уровень запасов данных компаний снизился за отчетный период почти на 20%. Помимо добычи данное сокращение запасов объясняется также «массовыми» продажами месторождений. Даже несмотря на незначительное по сравнению с малыми компаниями повышение затрат на добычу нефти (5% за период с 1994 по 1998 г.), крупные нефтяные компании предпочли переместить свой капитал в другие секторы бизнеса.

В противоположность им неинтегрированные компании в рассматриваемый период увеличивали долю в нефтедобыче, которая в 1997-1998 гг. превысила долю крупных интегрированных компаний. Не имея широких возможностей по перемещению капитала из одной отрасли экономики в другую, ННК были вынуждены направлять капиталовложения на покупку, разведку и разработку новых месторождений, что в свою очередь вызвало рост их запасов более чем в 2 раза.

Учитывая важную роль неинтегрированных компаний в нефтедобыче, США благодаря гибкой системе налогов принимали активное участие в стимулировании их деловой активности. Налоговая система США предусматривает множество льгот и скидок, направленных на максимальное извлечение остаточных запасов нефти. Вместе с тем в США развито антимонопольное законодательство, направленное на снижение влияния крупных интегрированных компаний на данный сектор экономики. В результате, в США на рынке нефти внутренние цены на нефть не отличались от мировых. Это, главным образом, способствовало активизации деятельности сектора независимых производителей нефти США.

Аналогичная ситуация сложилась в рассматриваемые годы и в нефтедобывающей отрасли Канады. К 1999 г. добыча нефти по сравнению с 1991 г. в этой стране увеличилась на 20%, при этом наблюдалась устойчивая тенденция к росту числа действующих скважин, а средние дебиты были в 2 раза ниже, чем в России. В Канаде около трети всего объема нефти стало добываться малыми компаниями, количество которых достигло нескольких тысяч.

Для стимулирования малого бизнеса в нефтедобыче, наряду с системой мер государственной поддержки, снижалась до 17% ставка налога на прибыль, тогда

как для других корпораций она составляла 46%. В то же время для крупных корпораций устанавливался дополнительный налог на прибыль.

В целом гибкая система налогообложения, учитывающая специфику нефтедобывающих предприятий и разрабатываемой ими сырьевой базы, позволила активно развиваться и стабильно функционировать малому нефтедобывающему бизнесу этой страны.

Таким образом, есть сходство в функционировании малых нефтяных компаний в США и Канаде, с одной стороны, и России с другой. Так, вопреки снижению мировых цен (особенно в 1997-1999 гг.) устойчивые темпы роста объемов добычи нефти в России (как и в США) показывали только ННК, что позволило не допустить падения объемов производства в целом по России. Если в этот период ВИНК выводили из эксплуатации действующие малодобитные скважины, то ННК не только эффективно использовали действующий фонд скважин, но продолжали вводить в эксплуатацию новые нефтедобывающие мощности и месторождения. И наконец, общее у ННК России и зарубежных стран состоит в том, что не имея возможности перемещать прибыли в другие отрасли, они практически полностью реинвестировали прибыль в нефтедобывающее производство. Парадоксально, что в России это происходило без поддержки государства, только за счет рисков российских инвесторов. Иными словами, в отличие от зарубежной практики нефтедобывающих стран, проводящих гибкую политику адресной поддержки малых производителей нефти, в России сектор малых ННК практически оказался вне сферы государственного внимания и регулирования.

Место малого нефтяного бизнеса в экономике России. Анализ опыта нефтедобывающих стран с развитой рыночной экономикой и отечественной практики подтверждает важность развития малого нефтяного бизнеса России. Прежде всего, это вытекает из состояния ее минерально-сырьевой базы: ухудшения структуры и качества запасов, необходимости вовлечения в полномасштабный оборот сотен новых мелких и истощенных нефтяных месторождений, трудноизвлекаемых запасов. В сложившихся условиях экономически целесообразно расширение деятельности узкоспециализированных небольших компаний, которую объективно не может заменить крупный бизнес, ориентированный на высокодоходные проекты. Только при высоком уровне мировых цен на нефть привлечение нефтяных активов, и то наиболее «лакомых» из них, становится для ВИНК доходным бизнесом. При низких же ценах ситуация кардинально меняется, как это неоднократно происходило в США, Канаде и России. Складывается уникальная ситуация: интересы государства с точки зрения как рационального использования недр, энергетической безопасности, обусловленной стабильным обеспечением стратегическим сырьем, так и повышения налоговых платежей в бюджетную систему полностью совпадают с интересами малого бизнеса, однако остается открытым вопрос, в какой мере сегодня государство готово учитывать интересы малого бизнеса в нефтедобыче.

Таким образом, минерально-сырьевая база нефтяной промышленности России необратимо эволюционирует в сторону роста доли малых и средних, а также истощенных месторождений. Введение именно их в оборот позволяет поддерживать и наращивать добычу нефти. Сейчас эти месторождения составляют более 80% общего их числа, состоящих на государственном балансе, в них сосредоточено до половины всех запасов. Малые и средние организации вводят в хозяйственный оборот маргинальные мелкие, малопродуктивные месторождения, «добирают» нефть из истощенных месторождений.

Способствуя более рациональному использованию национальных недр, малые и средние предприятия одновременно обустривают районы своей деятельности, сохраняют и создают в регионах новые рабочие места и социальную инфраструктуру – строят жилье, дороги, объекты коммунального и культурно-бытового назначения, обеспечивают наполнение местных бюджетов, сдерживают миграцию населения.

Внутренний нефтяной рынок в России, на котором, как правило, используются внутрикорпоративные цены, административный ресурс, монополистическое давление крупных компаний, практически не действует. Уже который год не удается начать работу нефтяной биржи – как объективный индикатор рыночных цен на нефть она не нужна монополистическим структурам.

Происходящая монополизация рынка при пассивной позиции государства, отражаемая в программных прогнозах руководителей некоторых ВИНК, приведет к тому, что через 5 лет в нефтяной промышленности останется всего 3-4 компании, и это будет означать полную ликвидацию рынка и застой в отрасли.

Усиливающаяся монополизация, деградация рыночной среды, непрозрачность нефтяной отрасли противоречит современным демократическим тенденциям развития экономики.

Только при создании нормальных условий для развития малого и среднего нефтебизнеса и его поддержки со стороны государства можно добиться эффективного функционирования внутреннего нефтяного рынка и укрепить в целом нефтедобывающую отрасль России.