

тельности в теневом секторе еще нельзя говорить о высокой достоверности показателей по масштабам этого сектора экономики.

Проблема здесь и в отсутствии комплексности и недостаточной системности научных исследований причин возникновения, особенностей проявления и путей ограничения теневой экономики в Украине, кроме этого чрезвычайно важно, чтобы реформы государственного управления, сокращения объема государственного вмешательства в экономику, усовершенствования бюджетного процесса, системы налогообложения и банковской системы, контроля за государственными расходами, ускорение приватизации и реструктуризации государственных предприятий, социальной защиты граждан из декларативной фазы перешли в практическое применение.

Источники и литература

1. Базилевич В.Д., Мазур И. Методические аспекты оценки масштаба теневой экономики. // Экономика Украины – 2004 г., № 8, С. 36-44.
2. Економічний і соціальний розвиток України у 1996 році. - К., 1997.
3. Мазур И. Коррупция как институт теневой экономики. // Экономика Украины. – 2005 г., № 8, С. 68-75.
4. Розпутенко І., Юрчишин В. Структура і динаміка розвитку макроагрегатів ВВП // Фінансові ринки. - 1997. - № 4. - С. 56 - 66.
5. Проблемні питання оподаткування та шляхи збільшення доходів бюджету: Інформ.-аналіт. зап. - К.: Держ. податкова адміністрація України, 1997.

Мартынова Е.С.

СОГЛАШЕНИЯ О РАЗДЕЛЕ ПРОДУКЦИИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ, УКРАИНСКИЕ РЕАЛИИ

Актуальность проблемы. В условиях критической зависимости Украины от импортных поставок энергоносителей практической задачей является их диверсификация, а также ускорение освоения новых месторождений полезных ископаемых для внутреннего потребления и расширения экспортного потенциала. Принимая во внимание нехватку внутренних источников финансирования, сегодня добыча углеводородов без привлечения иностранных инвестиций практически невозможна. Для стимулирования иностранных инвестиций в сферу нефте- и газодобычи и эффективного освоения новых глубоководных месторождений необходимо изучать современную мировую практику договорных соглашений между зарубежными инвесторами и государством, при которых, в отличие от исключительных лицензий, за государством сохраняется постоянный суверенитет на природные богатства, так называемых соглашений о разделе продукции (СРП).

Различные вопросы осуществления СРП рассмотрены в работах зарубежных ученых, в том числе, Бернарда Таверне (Bernard Taverner), Мартина Р. Давида (Martyn R. David), Андрию Б. Дермана (Andrew B. Derman), Карласа Салазара (Carlos J. Salazar) и других. Украинская практика СРП проанализирована в статьях Т. Швеца, А. Еременко. И в тоже время в вышеуказанных работах авторов недостаточно подробно рассмотрено СРП как неналоговый механизм изъятия сверхприбыли нефтегазодобывающих компаний в интересах всего общества, а также методика распределения продукции в Украине.

Цель статьи: рассмотреть правовые аспекты и международную практику методов раздела продукции, а также проанализировать украинский опыт в осуществлении СРП.

Основная часть. До начала 1970-х годов нефтегазовые компании во всех странах мира работали на основании исключительных лицензий или контракта на право разработки месторождения. Исключительные лицензии предоставлялись владельцем нефти и газа на месте (им может быть как государство, так и частные владельцы, как например, в США) юридическому лицу, обладающему необходимой квалификацией и финансовыми возможностями и предоставляет держателю (лицензиату) право добычи ресурса из месторождения. Собственность на добытый ресурс переходит к лицензиату с того момента, когда нефть начинает поступать в скважину, пробуренную последним, до истечения срока лицензии.

Сравнительно новой формой договорного соглашения между зарубежной нефтегазовой компанией и государственным предприятием (государственной стороной) являются соглашения о разделе продукции (СРП).

Правовую и юридическую основу СРП содержит Устав Экономических прав и обязанностей государств, принятый ГА ООН в 1974 году. Государственный суверенитет на природные богатства в международном праве гарантирует Соглашение по Уставу Европейской Энергетики (1994г.), подписанное не только государствами-членами ОЭСР, но и странами СНГ.

Прорыв в области распространения СРП произошел именно в то время, когда традиционные концессии и другие лицензии в государствах-членах ОПЕК (за исключением Ирана и Индонезии) были национализированы, или закончились, или же их действие было прекращено с 60 % участием государства. Различные действия и меры, принятые государствами-членами ОПЕК, объяснялись и оправдывались ссылкой на необходимость ввести в действие Новый Международный Экономический Порядок (Торжественная Декларация Монархов и Глав государств, Алжир, 4 - 6 марта 1975 года). Эти события сделали более настоятельной потребностью создания правового документа по нефти, который можно было бы сверить с принципами вышеупомянутого Устава Экономических прав и обязанностей государств (1974), но который в то же самое время не затруднял бы приток крайне необходимых иностранных инвестиций.

Различия между СРП и исключительной лицензией:

- 1) СРП не наделяет подрядчика исключительным правом на произведенную нефть и газ.
- 2) СРП предусматривает право на часть от общего количества произведенных нефти и газа.
- 3) СРП предлагает более широкий выбор параметров (финансовых и нефинансовых), с помощью которых государство может влиять на деятельность подрядчика, например, сроки соглашения раздела производства, дополнительные налоги на барели нефтеприбыли, экспортные пошлины и подоходные налоги, возлагаемый на подрядчика, и которые в своей совокупности обеспечивают больше гибкости и позволяют лучше реагировать на изменения в экономической ситуации.

- 4) СРП полностью соблюдает постоянный суверенитет государства относительно его природных богатств. И это достигается таким образом, каким никогда не могло бы быть достигнуто при предоставлении исключительных лицензий или концессий. Фактически СРП может рассматриваться как соглашение по продаже продукции, по которому государственная сторона продает часть нефти и газа, поставляя их подрядчику в обмен на оказанные последним эксплуатационные услуги и финансирование производства.

Выделяют несколько методов раздела продукции. Контракты, действующие в одной и той же стране, где ведется нефтедобыча, предлагают сходный по структуре метод раздела продукта, но различаются в том, что касается абсолютных цифр и величины процента. Фактические цифры определяются после переговоров с участниками тендера и зависят от конкуренции, особых обстоятельств контракта и территории его действия. Суммарный продукт делится на три или четыре неравные части. Первая часть предназначается Государству и считается платой за пользование недрами. Если договор предусматривает долю нефтигонорара за пользования недрами, то приемлемый процент варьируется между 10% и 15% - обычно в зависимости от ежедневного уровня нефтедобычи. Может также быть определена серия последовательных траншей, причем, каждому более высокому траншу определяется и более высокий процент "гонорарной" нефти. Вторая часть, или так называемая "затратная нефть", предназначается подрядчику в целях возмещения понесенных им затрат.

В некоторых странах (например, в Нигерии) контрактами предусматривается отдельная доля продукции, считающаяся налоговой нефтью. Стоимость этой доли представляет собой подоходный налог, который коллективно выплачивают государственная сторона и подрядчик.

Третья или четвертая часть (в том случае, если имеется вышеназванная налоговая нефть) считается оставшейся или "прибыльной" нефтью и распределяется в сложной пропорции между государственной стороной и подрядчиком.

Обычный метод предполагает серию последовательных ежедневных траншей продукта, при этом каждому более высокому траншу назначается пропорция с большей выгодой для государственной стороны. Распределение касается той части каждого отдельного транша, которая именуется "прибыльной нефтью". То есть прежде чем будет произведен раздел продукта по долевого участию, необходимо разделить каждый транш на "гонорарную", "затратную" и "прибыльную" нефть.

Выделяют также метод, при котором происходит разделение накопленного продукта на последовательные транши и назначения по каждому траншу своей доли "прибыльной нефти". По мере увеличения объемов добычи, доля "прибыльной" нефти для государственной стороны неизменно растет.

Традиционный метод раздела продукта содержится в образцовом контракте о разделе продукта, прилагаемом к Соглашению между Австралией и республикой Индонезия (1989г.). Согласно этому образцовому контракту, роль государственной стороны выполняет созданное в соответствии с Соглашением Совместное Управление, в задачи которого входит контроль над определенной Зонай Совместной Деятельности, на территории которой производятся работы по нефтедобыче. Этот образцовый контракт предусматривает различие между первым и вторым траншем продукта. Первый транш продукта (10% от общего продукта в течение первых пяти лет нефтедобычи, и 20% в последующие годы) распределяется между Совместным Управлением и подрядчиком в соотношении 50/50 по природному газу и в увеличивающихся пропорциях для нефти. Пропорции нефти увеличиваются от 50/50, 60/40 до 70/30 в зависимости от серии трех последовательных ежедневных траншей продукта (0- 50 000 баррелей/день, 50 001-150 000 баррелей/день и более 150 000 баррелей/день). Вторым транш продукта (90% или 80% всего продукта) зарезервирован прежде всего для целей возмещения затрат. Возмещаемые затраты включают в себя инвестиционные кредиты на разведку и капитальные затраты (равным по стоимости 127% этих затрат) и операционные затраты (определяемые как сумма затрат на разведку, некапитальные затраты и амортизации основных фондов капитальных затрат). Инвестиционные кредиты должны быть возмещены из второго транша продукта, исходя из принципа первоочередности. Подоходные налоги выплачиваются в денежной форме, а не натуральной. Таким образом, налоговая нефтяная часть отсутствует. Та часть второго транша продукта, что остается после возмещения затрат, распределяется между Совместным управлением и подрядчиком в тех же пропорциях, что и первый, распределенный между ними транш. Сюда также могут включаться Обязательства Внутренней Поставки (ОВП) в размере 10% экспортной цены с 60-месячной отсрочкой выполнения ОВП.

На практике, возможны и иные схемы раздела продукта, которые применяются в соответствии с обстоятельствами того или иного конкретного случая.

Украинскую методику раздела продукции между государством и инвестором при подписании СРП в сфере добычи углеводородов можно представить в виде схемы (рис.1).

Таким образом, совокупный доход инвестора состоит из компенсационной продукции, прибыльной части инвестора за вычетом капитальных, эксплуатационных (операционных) затрат, а также ресурсных платежей, государственных страховых взносов и налога на прибыль. В свою очередь, совокупный доход го-

сударства составляет прибыльная часть государства, ресурсные платежи, государственные страховые взносы и налог на прибыль. В составе затрат инвестора выделяют капитальные затраты (геологическое изучение, включая исследовательскую и промышленную разработку, оборудование и промышленную разработку месторождения), эксплуатационные (операционные) затраты по добыче углеводородов и другие затраты, состав которых является предметом переговоров при заключении СРП и фиксируются в тексте соглашения. Данная схема предполагает ежеквартальное распределение продукции, при этом максимальная величина компенсационной продукции не может быть больше 70% от общего объема (стоимости) произведенного в соответствующем периоде углеводородного сырья.



Рис. 1. Схема распределения продукции между государством и инвестором в Украине.

Говоря о сущности СРП, можно выделить следующие ключевые аспекты:

1) Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям (МИГА) относит СРП к «договорным» инвестициям, которые в свою очередь считаются ПИИ на том основании, что доход инвестора при их осуществлении напрямую зависит от производственных показателей предприятия. «Договорные» инвестиции не предусматривают передачу нерезиденту права собственности, однако дают право на систематическое получение дохода (роялти, рента).

2) СРП как неналоговый механизм изъятия ресурсной ренты. Как известно, предприятия, деятельность которых связана с ограниченными и невозобновляемыми природными ресурсами, имеют возможность реализовывать свою продукцию по ценам, превышающим как затраты предприятия на их производство, так и некоторый уровень прибыли, достаточный, чтобы сделать инвестиции в это производство привлекательными. Этот избыток обычно рассматривается как ресурсная рента, сверхприбыль, принадлежащая обществу и потому подлежащая изъятию государством.

Нефтяные страны Ближнего Востока идут по пути использования ресурсной ренты на покрытие текущих нужд, в том числе социальных, и создание финансовых резервов. Например, в Кувейте при рождении ребенка на его банковский счет зачисляется 3 тыс. долларов. Каждый житель Кувейта имеет право на беспроцентную ссуду на строительство жилья – около 220 тыс. долл. Ежемесячно выплачиваются пособия по 170 долл. на несовершеннолетнего ребенка и 300 долл. на неработающую жену. Государство оплачивает лечение и обучение граждан за границей и т.д.

Демократические государства Запада (Норвегия, Великобритания, США), также аккумулируя значительную часть ресурсной ренты в руках государства, направляют ее как на покрытие текущих расходов бюджетов (государственные функции, развитие социальной сферы), так и на инвестиции в экономику страны.

В соответствии с украинским законодательством СРП представляет собой долгосрочный инвестиционный договор между государством Украина и инвестором – победителем конкурса (тендера), согласно которому инвестор за свой счет и на свой риск осуществляет согласованный объем работ по разведке и добыче полезных ископаемых на конкретном участке недр и получает в вознаграждение часть добытых полезных ископаемых (продукции).

Начиная с 1995 года в Украине проводились тендера на право разработки нефти и газа на шельфе Черного моря. Одним из первых был выигран тендер дочерней компанией англо-голландской фирмы «Shell» на

освоение участка недр площадью 1000 кв. км. (1995г.), однако «Shell» ссылаясь на отсутствие Закона о СРП, отказывались от своих намерений. Только в 1999 году был принят Закон Украины «О соглашениях о разделе продукции», который предполагает автоматическое получение единой «сквозной» лицензии на весь срок действия соглашения – до 50 лет, охватывающей и этап разведки, и этап добычи.

Выставлялись на конкурс различные участки шельфа Черного моря (Алексеевское нефтегазовое месторождение, Скифская площадь). На Прикерченском глубоководном участке добыча углеводородов без привлечения иностранных инвесторов, по мнению экспертов ГАО «Черноморнефтегаз» невозможна по финансовым параметрам. В соответствии с Постановлением КМУ №1263 «О проведении конкурса на заключение соглашения о разделе углеводородов, которые будут добываться в пределах Прикерченского участка недр континентального шельфа Черного моря» инвестору предоставляется лицензия на пользование недрами сроком на 30 лет.

В апреле 2006 года компания Vanco Int. Limited (США) стала победителем в конкурсе на пользование недрами Прикерченского участка шельфа Черного моря. Компания Vanco International Limited (Бермуды) является дочерней компанией Vanco Energy Company, созданной в 1997 году для осуществления операций за пределами США, в первую очередь – в Западной Африке. Vanco показала, что при реализации ее инвестиционной программы на сумму более 4 млрд. америк. долл. бюджет сможет получить на протяжении действия СРП сумму порядка нескольких миллиардов гривен (при консервативном сценарии мировых цен на нефть), а общий объем добытой нефти при усредненном сценарии может составить более 200 млн. тонн. Согласно тендерной документации, на этапе компенсации капитальных затрат, ранее осуществленных инвестором, доля углеводородов инвестора составит 70-80%. По мере возмещения затрат, доля инвестора сократится до 50%. К настоящему времени СРП с Vanco Int. Limited не подписано. Возник целый ряд претензий к соглашению (с украинской стороны более 200, в том числе замечания Министерства обороны Украины, о невозможности разработки Прикерченского месторождения вообще как граничащего с полигоном стрельб).

Выводы. СРП представляет собой договор между иностранной компанией и государством. Государство, оставаясь собственником природных ресурсов, получает не только долю добытой продукции, но и основные налоговые платежи – налог на прибыль, НДС. Инвестор берет на себя все риски по осуществлению проекта. При этом любые разночтения рассматриваются в рамках международного права. В мировой практике типичный срок соглашения – 25 лет, а после покрытия всех затрат «прибыльная нефть» в основном распределяется в пропорции 40% инвестору, 60% - государству.

Финансовый результат, полученный государством, в значительной степени зависит от затрат инвестора, которые будут возмещаться компенсационной продукцией. Состав этих затрат закрепляется СРП. Важным является вопрос о том, будут ли возмещаться компенсационной продукцией затраты инвестора на консервацию скважин после окончания проекта или же он должен выполнить эти работы за счет полученной прибыли.

В Украине реализация продукции, которая остается в собственности государства в соответствии с СРП (за исключением части продукции, преданной органу местного самоуправления), осуществляется уполномоченным КМУ органом через биржи (аукционы) в законодательном порядке, при этом начальная цена реализации продукции не должна быть ниже цены, по которой она была получена при ее распределении.

С целью улучшения инвестиционного климата в Украине необходимо обеспечить постоянство законодательства относительно условий иностранного инвестирования, усовершенствовать нормативно-правовую базу, обеспечить надежность, доступность и оперативность организационного обеспечения иностранного инвестирования.

Источники и литература

1. Вельяминов Г.М. Международное экономическое право и процесс (Академический курс): Учебник. - М.: Волтерс Клувер, 2004.
2. Еременко А. Украина учиться привлекать инвесторов на морской шельф: первый опыт// Зеркало Недели, 2006, № 17.
3. Игонина Л. Международный рынок инвестиций: современные тенденции развития// Финансы.- 2002.- №9.- С.75-77.
4. Лавров К. Украина будет продавать крымский шельф Черного моря по частям// Новый регион– Крым. - 24.05.06.
5. Мариху А. Спустя год после тендера по Прикерченскому месторождению оказалось, что нефтегазоносный участок граничит с полигоном// Новый регион– Крым. - 22.02.07.
6. О проведении конкурса на заключение соглашения о разделе углеводородов, которые будут добываться в пределах Прикерченского участка недр континентального шельфа Черного моря. - Постановление КМУ от 22 декабря 2005г. №1263
7. Про Угоди про Розподіл Продукції. - ЗУ від 14.09.99 р. № 1039-XIV.
8. Про використання частини виробленої продукції, що залишається у власності держави відповідно до угод про розподіл продукції. – Постанова КМУ від 28.04.00р. № 741.
9. Про затвердження Тимчасової методики розрахунку балансу інтересів держави та інвестора при укладанні угод про розподіл продукції у сфері видобування вуглеводнів. – Наказ Міністерства Фінансів України від 23.08.2007р. № 278/969.

10. Про режим іноземного інвестування. – ЗУ від 19.03.1996р. № 93/96-ВР.
11. Соловьева О. Украина больше не хочет заниматься разработкой нефтеносного шельфа с американцами. Готовится предложение «Газпрому» // Новый регион– Крым. - 31.10.06.
12. Терещенко Г. Н. Мировая практика формирования и использования природной ренты. Проблема “приватизации ренты”//Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов. – 02.05.2006.
13. Швец Т. Черное море, черное золото, черный кот// Зеркало Недели,2006, № 36.
14. <http://www.miripravo.ru>

Побирченко В.В, Школоберда Н.М., Пантелева Н.В. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА

Актуальность темы. Транснациональные компании оказались сегодня в центре дискуссий об общественной роли бизнеса. Суть дебатов сводится к тому, что деятельность каждой компании должна быть направлена не только на извлечение дохода, но и на обустройство общества. Многие компании, по крайней мере, те, что претендуют на мировое лидерство, начали инвестировать в «местное сообщество».

Частный бизнес почти во всех странах мира стал сегодня основным двигателем экономического развития. Возрастает и его глобальное влияние. Это, с одной стороны, создаёт для бизнеса новые возможности, а с другой – повышает социальные ожидания и давление на бизнес со стороны общественных структур. Акционеры требуют от руководства компаний повышения конкурентоспособности и увеличения прибыльности. А некоммерческие и общественные организации (НКО) требуют от бизнеса большей социальной ответственности и значимости. В результате ведущие мировые компании основательно пересмотрели свои стратегии в плане корпоративной филантропии и инвестирования в «местное сообщество». Возрос «профессиональный уровень» этих программ, ставших составной частью глобальных стратегий компаний. Мировая практика свидетельствует, что бизнес может и должен решать проблемы общества – грамотная социальная стратегия приносит определённые дивиденды и обществу, и корпорации [1].

Актуальность темы обусловлена тем, что сегодня необходимы новые инновационные формы социального инвестирования, связанные с развитием трудовой активности человека и представляющие собой инвестиции в развитие человеческого ресурса, как стратегического направления, а не в прерывание воспроизводства бедности, как сиюминутной задачи.

Степень изученности проблемы. С конца 60-х годов XX века человеческий ресурс становится главным источником роста производительности труда и валового национального продукта экономически развитых стран. Становление теории социальных инвестиций в человеческий капитал происходило на стыке экономических, биологических, психологических, философских наук и тесно связано с исследованиями Г. Беккера, И. Бен-Порета, М. Блауга, У. Боузона, Э. Денисова, Р. Арона, П. Дракера, А. Тоффлера и других. Современные западные ученые в центр своих исследований ставят изучение жизнедеятельности человека как носителя субъективированных знаний, важнейшего субъекта производства и социального инвестирования. В условиях демократизации постсоветского общества наша экономическая наука получила возможность использовать мировые научные достижения в сфере социальных инвестиций. Так, тенденции возрастания роли человека в современном обществе как субъекта социального инвестирования нашли отражение в работах отечественных ученых Л.И. Абалкина, И.В.Бушмарина, В.Г. Игнатова, В.Л. Иноземцева и других. Проведенный анализ показывает, что в отечественной экономической науке тема социальных инвестиций новая, недостаточно разработанная, многоаспектная и дискуссионная.

Цель статьи - анализ форм и источников социального инвестирования.

Для достижения цели исследования были поставлены следующие задачи:

- 1) проанализировать современные тенденции к пониманию сути социального инвестирования;
- 2) выявить основные источники и формы социального инвестирования и дать оценку их влияния;
- 3) выявить доминантные направления социальных инвестиций корпораций.

Основная часть. Социально - ответственное инвестирование (socially responsible investing, ethical investing) – процесс принятия инвестиционных решений, учитывающий в рамках традиционного финансового анализа социальные и экологические последствия инвестиций. В его основе лежит изучение и выделение в качестве приемлемых объектов для инвестирования компаний, удовлетворяющих определенным критериям корпоративной ответственности (corporate social responsibility), под которой понимается открытая и прозрачная деловая практика, базирующаяся на этических ценностях, уважении к своим сотрудникам, акционерам и потребителям, а также заботе об окружающей среде [2].

В настоящее время сегмент социально - ответственных инвестиций (СОИ) представлен на финансовых рынках во всех регионах мира. Объём мирового рынка СОИ в 2006 г. - 2,8 трлн. долл., из них на США приходится 2,29 трлн. долл., что составляет 80 % мирового рынка СОИ [4].

На начало 2007г. в США было зарегистрировано 230 социально ответственных взаимных фондов с активами в 153 млрд. долл. В 1999г. фондов, использующих при построении портфеля социальные и экологические фильтры, было 168. Социальные фонды присутствуют почти во всех категориях взаимных фондов: фонды акций, облигаций, сбалансированные, иностранные, индексные, денежного рынка.

В 2006г. в профессионально управляемые портфели, использующие одну или более из 3 стратегий, со-