

СОВЕТ НАУЧНОЙ МОЛОДЕЖИ
СИБИРСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

**МАТЕРИАЛЫ КОНФЕРЕНЦИИ
МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ,
ПОСВЯЩЕННОЙ М.А. ЛАВРЕНТЬЕВУ**

Новосибирск, 4-6 декабря, 2001 г.

Часть II

науки о жизни, науки о Земле,
экономические науки, гуманитарные науки



Новосибирск
Издательство СО РАН
Филиал «Гео»
2002

УДК 5(063)+33(063)+9(063)

МЗ41

Материалы конференции молодых ученых, посвященной М.А. Лаврентьеву. (Новосибирск. 4-6 декабря, 2001 г.). Ч. II. Науки о жизни, науки о Земле, экономические науки, гуманитарные науки. Новосибирск: Изд-во СО РАН, Филиал «Гео», 2002. 106 с.

Оргкомитет конференции:

Председатель – академик В.И. Молодин

Ученый секретарь – к.г.-м.н. В.А. Ананьев

академик А.С. Алексеев	чл.-кор. Г.Н. Кулипанов
академик А.П. Деревянко	академик В.Н. Пармон
академик Н.Л. Добрецов	академик В.М. Титов
академик Ю.Л. Ершов	чл.-кор. В.Ф. Шабанов
академик В.В. Кулешов	академик В.К. Шумный
к.ф.-м.н. В.Б. Барахнин	к.б.н. А.В. Кочетов
к.г.-м.н. Е.М. Высоцкий	к.и.н. А.И. Кривошапкин
к.б.н. В.С. Коваль	к.х.н. А.Г. Окунев
Я.С. Колодяжная	Д.Ю. Ощепков
к.э.н. Е.А. Коломак	Ф.В. Подгорный
	к.ф.-м.н. Шиплюк А.Н.

Издание осуществлено при финансовой поддержке
Российского фонда фундаментальных исследований, проект № 01-01-10140.



ISBN 5-7692-0504-0

© Коллектив авторов, 2002
© СМ СО РАН, 2002

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ В РОССИЙСКОМ НЕФТЯНОМ СЕКТОРЕ: НЕРЕШЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

В.Ю. Силкин

Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, г. Новосибирск

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ НЕФТЯНОГО СЕКТОРА И ВОЗМОЖНОСТИ КОНКУРЕНЦИИ

За последние полтора десятилетия в России произошли существенные изменения, связанные с формированием основ рыночной экономики. С развитием рыночных отношений и преобразованием форм собственности в стране началась радикальная реструктуризация промышленности. Глубокие структурные изменения произошли в нефтегазовом секторе. К настоящему времени в основном закончен этап принципиальных преобразований его организационной структуры. Ее безусловную основу составляют крупные вертикально-интегрированные нефтяные компании (ВИНК), построенные по принципу «от скважины до бензоколонки».

Добыча нефти в рамках ВИНК составляет порядка 90% всей добычи нефти в стране. В результате сформированная в процессе реструктурирования организационная структура нефтяного сектора в масштабах России в целом близка к олигополистической – безусловному доминированию на внутрироссийском рынке нефти небольшого числа очень крупных по размеру капитала и операций нефтяных компаний. Однако, необходимо отметить, что «российский рынок нефти и нефтепродуктов в действительности представляет собой совокупность региональных рынков, где компании реально сталкиваются друг с другом и конкурируют за доступ как к факторам производства (прежде всего к ресурсам углеводородов, а также к системам магистрального транспорта по наиболее эффективным направлениям), так и к конечным эффективным потребителям» [1]. В пределах отдельных регионов (субъектов федерации) сложившуюся организационную структуру можно считать монопольной.

Изначально ВИНК создавались на базе государственных производственных объединений, в состав которых помимо собственно нефтегазодобывающих управлений, вошли практически все смежные и вспомогательные подразделения (буровые организации, ремонтные подразделения и иные структуры) обслуживающие основной процесс, а также системы внутри- и межпромысловых трубопроводов, станции подготовки нефти, товарные парки и другие объекты инфраструктурного назначения [2]. Таким образом, вертикально-интегрированные компании (или их добывающие подразделения) формировались в виде замкнутых самодостаточных производственно-технологических комплексов, и являются на данный момент крупными региональными монополиями, контролирующими всю отраслевую инфраструктуру и посредством этого регулирующими возможность доступа в нефтедобычу для конкурирующих производителей.

Не менее сложной является проблема установления конкурентных принципов взаимодействия между вертикально-интегрированными компаниями. Даже в ХМАО, где добывают нефть все крупнейшие нефтяные компании России ситуацию можно охарактеризовать скорее как олигопольную, потому что реально вертикально-интегрированные компании совершенно не склонны к конкуренции между собой. Дело в том, что вся сфера нефтедобычи фактически разделена на «зоны влияния» крупных компаний. И каждая из них является монопольным оператором практически всех месторождений, расположенных в границах подконтрольных им территорий [3]. По данным Научно-аналитического центра рационального недропользования ХМАО, в настоящее время вертикально-интегрированные компании владеют 75% долгосрочных лицензий округа. На их долю приходится более 80% всех текущих запасов ХМАО. Почти 2/3 этих запасов они получили в начале 1990-х годов на бесконкурентной основе и бесплатно [4].

«Открытыми для конкуренции остались в основном только слабо освоенные территории, где преобладают мелкие месторождения с трудноизвлекаемыми запасами и неразвитой инфраструктурой. Освоение такого класса месторождений и нефтеносных площадей связано с крупными затратами и высоким финансовым риском, что также является довольно серьезным барьером особенно для небольших компаний (как российских, так и иностранных)» [5].

Стремление вертикально-интегрированных компаний к монополии на природные ресурсы (месторождения, перспективные нефтеносные площади) и фактический контроль всей региональной технологической инфра-

структуры, ведет к ограничению конкуренции в нефтедобыче с их стороны. Чтобы преодолеть эти негативные монопольные тенденции и обеспечить условия для достижения и поддержания определенного уровня конкурентной среды и прозрачности операций в экономике необходимо формирование в рамках сектора эффективной системы государственного регулирования.

При этом в разных странах участие государства в решении проблем нефтяного сектора имеет свою значительную специфику. Выбор форм и методов государственного вмешательства в нефтяном секторе с целью формирования конкурентной среды зависит как от общесистемных факторов (например, уровня развития рыночных отношений, приоритетов экономической политики, исторических и других аспектов), так и специфических факторов (уровня обеспеченности нефтегазовыми ресурсами, стадии их освоения, сложившейся институциональной структуры нефтяного сектора и др.).

УХУДШЕНИЕ СЫРЬЕВОЙ БАЗЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

Проблема создания конкурентной среды в нефтяном секторе приобретает особую остроту в связи со стремительным ухудшением структуры и состава сырьевой базы. Степень выработки запасов категорий А, В, С₁ достигла 54%. Высокопродуктивные залежи выработаны на 70-93%. Обводненность достигает 85%. Основные нефтеносные провинции вышли на поздние стадии разработки с падающей добычей. За последние 15 лет дебит новых скважин снизился в Западной Сибири более чем в 10 раз, в целом по России в 5 раз. Запасы вновь открываемых месторождений снизились с 53 млн т до 1,5 млн т. Доля трудноизвлекаемых запасов достигла 55-60%. Стремительно растет удельный вес средних и мелких месторождений. В 2000 году доля малых и средних месторождений в числе разрабатываемых и подготовленных к освоению составляла 74%, в числе разведанных - 82% [6].

По мере истощения лучших месторождений и перехода ко все более сложным и более выработанным объектам постепенно утрачивается эффект экономии масштаба. При отсутствии гибкого налогообложения крупным компаниям становится невыгодно вкладывать средства в разработку малорентабельных месторождений с трудноизвлекаемыми запасами. По словам заместителя главы администрации ХМАО В. Карасева: «Все упирается в голый прагматизм: выгодно или не выгодно компаниям работать на тех или иных участках» [7]. Снижение эффективности операций в старых нефтедобывающих районах приводит к объективной смене приоритетов у крупных компаний. Основной стратегией становится перенесение геологоразведочных работ в новые регионы (например, Тимано-Печора, Прикаспий, Восточная Сибирь) с перспективой дальнейшего освоения и разработки открываемых там месторождений, на которых они могут в полной мере реализовать свои преимущества.

Естественные необратимые изменения сырьевой базы в рамках отдельных нефтеносных провинций, определяют объективную неизбежность эволюции организационной структуры нефтяного сектора в направлении постепенного ослабления роли и значения крупных вертикально-интегрированных компаний [8]. Им на смену приходят небольшие узкоспециализированные компании. Тем самым постепенно появляются предпосылки для развития более гибкой и конкурентной среды. Это объективная тенденция характерна практически для всех нефтедобывающих стран. В России этот процесс имеет свою специфику.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОМ НЕФТЯНОМ СЕКТОРЕ

Специфика развития малого и среднего бизнеса в российском нефтяном секторе определяется двумя основными факторами. Во-первых, особенностями реформирования всей экономической системы, т.е. изменение общих норм и правил создающих условия для формирования конкурентной среды в экономике в целом. Во вторых, технологическими особенностями созданной в советское время инфраструктуры нефтяного сектора. «Структура и размещение активов были предназначены для обеспечения функционирования сектора в рамках системы централизованного планирования и поэтому были далеки от требований, связанных с обслуживанием рыночной экономики» [1]. К числу отличительных черт и особенностей прежней технологической системы относятся:

- ограниченное число альтернативных вариантов подготовки, транспортировки, переработки, хранения и распределения добытых углеводородов;
- слабые возможности с точки зрения маневра и адаптации к изменению внешних условий.

Отличительной особенностью современного российского нефтяного сектора являются чрезвычайно высокие барьеры входа для новых хозяйственных единиц. «Высота барьеров обусловлена не только необходимостью осуществления высоких первоначальных инвестиций, связанных с освоением месторождений (особенно в мало-

освоенных и удаленных районах), но и отсутствием целенаправленной поддержки со стороны государства (применение общего налогообложения) и регулирования недискриминированного доступа новых предприятий-недропользователей к объектам производственной и транспортной (общерайонной) инфраструктуры» [1].

Еще одной характерной особенностью российского нефтяного сектора, препятствующей развитию малого бизнеса, является отсутствие конкурентного рынка сервисных и вспомогательных работ и услуг. Проблема в том, что вся производственная инфраструктура в регионах сосредоточена у крупных нефтяных компаний. Так в состав вертикально-интегрированных компаний входят до 100 и более обслуживающих подразделений и структурных единиц, напрямую не связанных с основным видом деятельности – добычей нефти. Без перехода от этого «натурального хозяйства» к свободному рынку подрядных услуг невозможно развитие конкуренции в нефтедобыче и открытие свободного доступа любым фирмам и компаниям в любой нефтяной район [3].

Преодоление барьеров входа, становление и развитие новых хозяйственных единиц возможно только при наличии:

- поддержки со стороны органов государственной власти и управления;
- производственных связей и контактов с уже оперирующими в рамках сектора крупными компаниями [1].

Первые малые нефтяные компании в России стали создаваться еще в 1987 году в форме совместных предприятий с участием иностранного капитала. Это были как правило инновационно-ориентированные компании, являющиеся носителями передовых технологий и производственного опыта.

В настоящее время в нефтяном комплексе России действуют около 150 небольших нефтяных компаний. В 2000 году объем их добычи составил более 32 млн т или около 10% общей добычи нефти в стране*. За последние шесть лет – с 1995 по 2000 г. малые и средние нефтяные компании увеличили ее почти втрое, перекрыв снижение добычи, которое допустили крупные компании (см. рис.1)

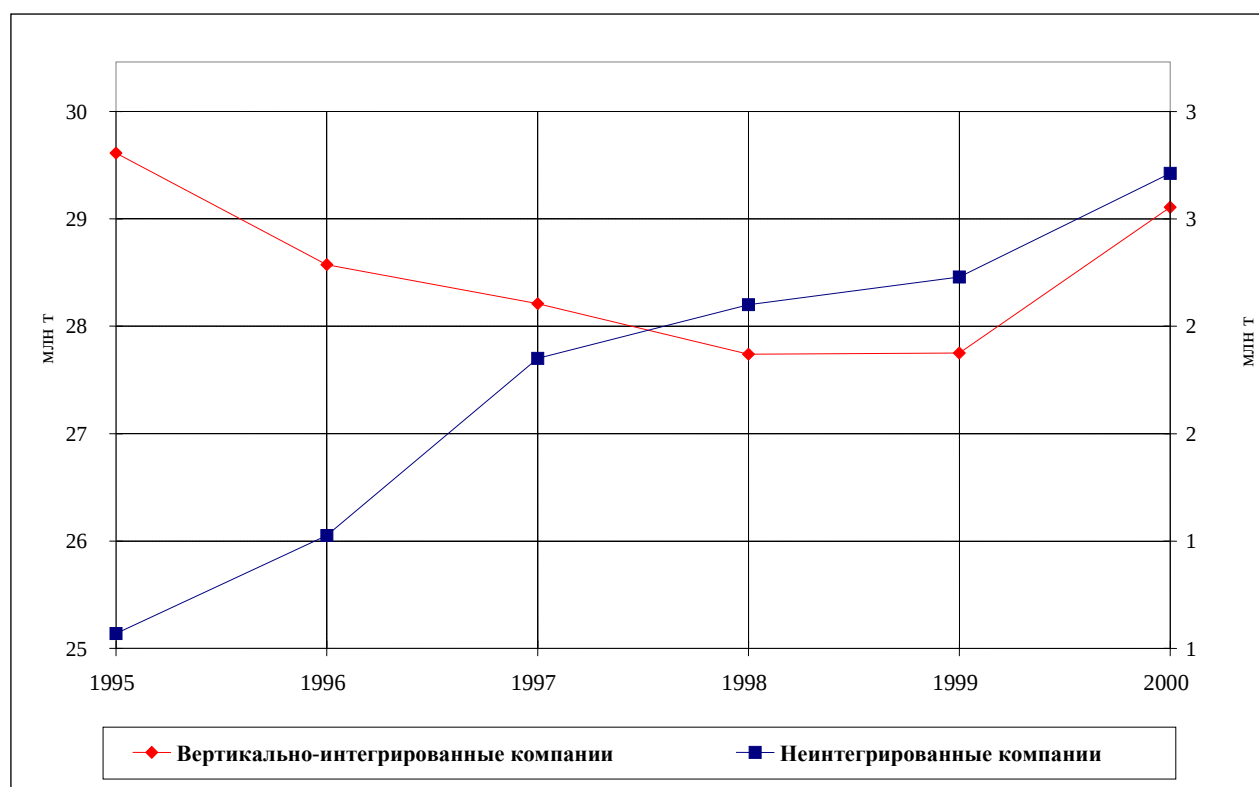


Рис. 1. Добыча нефти в России компаниями различного типа.

Разрабатывая небольшие месторождения, добывая нефть из низкопродуктивных скважин, малые и средние предприятия способствуют более полному использованию природных запасов страны. Вместе с тем, работая в более сложных горно-геологических условиях чем многие вертикально-интегрированные компании, малые компании должны применять дорогостоящие передовые технологии, увеличивать капитальные затраты. По данным

* Без учета аффилированности с вертикально-интегрированными компаниями.

Ассоциации мелких и средних нефтегазовых организаций («Ассонефть») по итогам 2000 года

- капитальные вложения неинтегрированных компаний в 3,7 раза выше среднеотраслевых;
- темп прироста добычи – почти 10%, при общеотраслевом темпе 6%.
- Доля в вводе новых скважин – 13%, в вводе в эксплуатацию новых месторождений – более половины [9].

Необходимо отметить, что небольшие компании имеют более высокие удельные показатели экономической эффективности, чем вертикально-интегрированные нефтяные компании. «Производительность труда у них часто выше, чем у крупных компаний, доля простаивающих скважин в 2,5 раза меньше, а текущий отбор остаточных извлекаемых запасов в среднем в полтора раза превышает уровень по всей нефтяной отрасли России» [10]. Кроме того, в расчете на 1 тонну добытой нефти малые компании платят налогов значительно больше, чем холдинги, использующие внутрикорпоративные цены.

Стоит особо отметить, что примерно 7 миллионов тонн (22% их общей добычи) малые компании добывают на новых месторождениях, в то время как остальные объемы добычи обеспечивают старые и мелкие месторождения, которые не представляют интереса для крупных компаний [11].

ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ БОЛЬШИХ И МАЛЫХ КОМПАНИЙ

При этом наиболее эффективно работающие малые и средние нефтяные компании в последние 2 года все чаще становятся объектом пристального внимания со стороны крупных вертикально-интегрированных компаний. Агрессивная политика поглощения в отношении мелких производителей во многом объясняется наличием у последних крупных месторождений нефти в новых перспективных районах добычи (см. рис.2).



Рис.1. Распределение добычи между крупными и малыми компаниями (по: [Коммерсант, 2001, 14 ноября]).

Агрессивнее других эту политику проводит «ЛУКОЙЛ», особенно в Республике Коми. «Позиция нашей компании заключается в том, что на новых крупных месторождениях должны работать большие компании... для того чтобы приступить к комплексному освоению Тимано-Печорской нефтегазовой провинции, мы приняли решение довести доли в местных компаниях до 100%»- сказал в одном из интервью руководитель пресс-службы НК «ЛУКОЙЛ» Д. Долгов [12].

Дополнительным стимулом к такому поведению крупных компаний является относительная дешевизна приобретения новых запасов по сравнению с самостоятельным финансированием их поиска и разведки. Так цена покупки тонны запасов «ЛУКОЙЛом» в Коми составила около 0,7 долл. за тонну, в то время как самостоятельная разведка «обходится» не менее 4-6 долл. на прирост тонны запасов промышленных категорий [13].

В целом необходимо отметить, что существующая практика формирования слоя малых и средних нефтедобывающих компаний носит стихийный характер. Во многом это связано с недооценкой со стороны государства роли и места мелких компаний в повышении эффективности организационной структуры, развитии конкурентной среды в нефтяном секторе.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ КОМПАНИЙ

Неурегулированность правового положения (статуса) малых и средних компаний не только создают трудности для работы, но и осложняют их финансовое положение. При отсутствии нормативно-правовой защиты функционирование небольших компаний наиболее подвержено колебаниям экономической конъюнктуры, так как они производят только монопродукт и лишены возможности минимизировать свои потери путем диверсификации производства.

Если в 1987-1989 гг. первые СП с иностранным участием создавались на льготных условиях, которые гарантировали им возврат капитала в течение пяти лет, то начиная с 1993 года условия были постепенно ликвидированы, и СП были переведены на общий налоговый режим. Кроме того были отменены льготы в сфере экспорта нефти. В настоящее время малые предприятия не имеют никаких преимуществ в экспорте по сравнению с крупными, и их собственники вынуждены принимать условия, на которых крупный бизнес предлагает поглощение [11].

Последние изменения в налоговом законодательстве вводимые с 1 января 2002 года ухудшают положение мелких и средних предприятий. Введение единой ставки налога на добычу полезных ископаемых приведет к существенному увеличению нерентабельных для малых нефтяных компаний участков месторождений, а упразднение дифференциации налога в зависимости от горно-геологических условий приведет к дестабилизации работы малых и средних нефтедобывающих предприятий. Выполненные специалистами «АссоНефть» расчеты показали, что при новом налоговом режиме налоговая нагрузка на малые компании возрастет с 60% в 2000 году до 67% в 2002 году, а дефицит средств на развитие сырьевой базы (в расчете на тонну добываемой нефти) составит 700 рублей [9].

На сегодняшний день нет законодательства, которое в полной мере регулировало бы использование малыми компаниями производственно-технологической инфраструктуры, доставшейся крупным компаниям в процессе приватизации. Нередки случаи, когда крупные компании навязывали малым и средним предприятиям явно завышенные цены за транспортировку, хранение, динамический отстой нефти или вообще отказывали в этих услугах. Причем делали это не только для получения дополнительного дохода, но и в целях финансового удушения и последующего поглощения малого нефтепроизводителя [9].

Примерно по такому сценарию в 2000 году развивался конфликт между российско-канадским ЗАО «Корпорация «Югранефть» и ОАО «Тюменская нефтяная компания» (ТНК). Дочерняя структура последней «ТНК-Нижневартовск», имея доминирующее положение на местном рынке подготовки и транспортировки нефти «ТНК-Нижневартовск» в одностороннем порядке отказала ЗАО «Корпорация «Югранефть» в праве сдавать сырье в систему магистральных трубопроводов до заключения нового договора. При этом выдвинула требование установки узлов коммерческого учета нефти и повысила расценки на оказываемые услуги более чем в 2 раза. В результате конфликта в течение первой половины 2000 года ЗАО «Корпорация «Югранефть» не могла выполнять балансовые задания Минэнерго по поставкам нефтяного сырья на НПЗ России, срывала исполнение лицензионного соглашения, несла убытки [14].

Рассмотренный выше пример свидетельствует о том, что:

1. Монопольные устремления вертикально-интегрированных компаний являются критическим моментом для деятельности малых компаний. Так как последние не имеют возможности для маневра (отсутствуют альтернативные варианты транспортировки добытой нефти и емкости для ее хранения), то любые ограничения по приему сырья ведут к остановке скважин, срыву технологического режима, ухудшению финансового состояния.
2. Отсутствие гарантии недискриминированного доступа к инфраструктурным объектам для мелких и средних компаний является одним из существенных факторов, сдерживающих развитие конкурентной среды и

формирование эффективной производственной структуры в нефтяном секторе.

В настоящее время многие из малых производителей по сути поставлены в условия «состязательности» на равных с крупными компаниями. Если принять во внимание финансовые возможности последних, станет ясно, что силы несопоставимы.

Вместе с тем утрата малых нефтедобывающих предприятий, несет опасность утери бережного, квалифицированного отношения к разрабатываемым месторождениям, особенно всплывших в стадию падающей добычи.

ФОРМИРОВАНИЕ УСЛОВИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ КОМПАНИЙ

Повышение зрелости нефтегазовых основных провинций должно способствовать изменению форм взаимодействия хозяйственных единиц в рамках нефтяного сектора. Ухудшение характеристик запасов (переход к более мелким и сложным месторождениям) требует более высокой степени специализации, гибкости, инновационности в деятельности компаний. Поэтому необходимо формирование эффективной системы государственного регулирования (прежде всего на региональном уровне) направленной на развитие слоя малых и средних компаний, поддержание определенного уровня конкурентной среды – прежде всего за счет:

- понижения барьеров входа в нефтегазовый сектор новых участников;
- ослабления высокого уровня вертикального контроля со стороны крупных компаний
- обеспечение недискриминированного (равного) доступа к объектам производственной и специализированной инфраструктуры (например, дорогам, меж-, и внутрипромысловым трубопроводам, товарным паркам и проч., которые входят в состав инженерных коммуникаций ранее обустроенных месторождений) [1]. Неотъемлемым элементом обеспечения свободного доступа недропользователей к объектам различного типа является регулирование цен и тарифов на предоставляемые услуги – особенно в том случае, если эти услуги носят монопольный характер.

- развитие рынка сервисных услуг специализированного характера (буровых, геофизических, ремонтных и т.д.), также является необходимым условием облегчения доступа в нефтяной сектор для независимых производителей.

Кроме того, на создание конкурентной среды в нефтяной промышленности должна быть направлена и государственная политика в области лицензирования прав на разведку и разработку месторождений нефти. «Правила предоставления лицензий способны (и мировой опыт об этом весьма красноречиво свидетельствует) существенно ограничить проявление монополии на природные ресурсы и создать предпосылки рационализации издержек и становления эффективной производственной структуры» [1].

Таким образом, необходим комплексный подход к решению этой проблемы. Только в этом случае можно ликвидировать высокую степень монополизации рынка и обеспечить условия для формирования эффективной организационной структуры нефтяного сектора.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Крюков В.А.* Институциональная структура нефтегазового сектора: проблемы и направления трансформации. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1998.
2. *Крюков В.А., Севастьянова А.Е., Шмат В.В.* Нефтегазовые территории: как распорядиться богатством? – Новосибирск; Тюмень, ИЭиОПП СО РАН; АО «Правовая экономика», 1995.
3. *Шмат В.В.* О развитии процесса вертикального интегрирования в нефтяном секторе России// Актуальные проблемы развития нефтяной промышленности Сибири. – Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1993.
4. *Виноградова О.* Особенности российского недропользования на примере Ханты-Мансийского автономного округа.//Нефтегазовая вертикаль. 2001. №3.
5. *Крюков В. А., Шмат В.В.* Вертикально-интегрированные нефтяные компании – обратная сторона медали// ЭКО. 1995. №2.
6. *Природно-ресурсные ведомости* 2001. 4 октября. <http://gazeta.priroda.ru/>
7. *Мещерин А.* Из прошлого в будущее. Послесловие к заседанию Круглого стола «Нефть и газ Западной Сибири: вчера, сегодня, завтра». Нефтегазовая вертикаль. 2001. №3.
8. *Арбатов А.А., Крюков В.А.* Есть ли будущее у «малых» нефтегазовых компаний? //Нефть России. 1999. № 8.
9. *Из выступления Е. Корзун* на парламентских слушаниях «О законодательном обеспечении малого и среднего

предпринимательства в недропользовании» //Нефть и Капитал. 2001. № 12. с. 83.

10. *Гаврин А. С.* Перспективы развития неинтегрированных нефтегазодобывающих компаний на базе господдержки// Нефть, газ и бизнес. 2000. №6
11. *Коммерсант*. 2001. 14 ноября.
12. *Кирилов Д., Правосудов С.* «Карлики» нефтяного бизнеса обречены на поглощение. //Русский фокус. 2001. №3
13. *Коммерсант*. 2001. 22 августа.
14. *Время МН*. 2000. 29 декабря.