

М.М. Соколов

**Экономический портрет  
нефтегазодобывающих компаний России**  
(Работа выполнена на основе обработки годовых  
финансовых отчетов компаний за 2010-2013гг.)

Москва  
Институт экономики  
2015

**Соколов М.М.** Экономический портрет нефтегазодобывающих компаний России. — М.: Институт экономики РАН, 2015. — 34 с.

В докладе на базе консолидированных отчетов нефтегазовых компаний России за 2010-2013гг. проведен анализ их экономической политики по добыче, выручке, издержкам, налоговой нагрузке, основным фондам, фондоемкости, рентабельности, инвестиционной деятельности, дивидендной политике. На основе девяти основных экономических показателей проведено сравнение компаний по успешности их деятельности в зависимости от преобладания в них частной или государственной собственности. Данное сравнение выявило, что основным условием, определяющим сегодня успешность работы крупных корпораций выступает не вид собственности, а человеческий фактор, связанный с нравственным уровнем акционеров и управляющих кадров компании, их квалификацией и честным отношением к своим обязательствам в качестве налогоплательщиков.

**Ключевые слова:** нефтегазовые компании России, добыча, выручка, налоговая нагрузка, основные фонды, рентабельность, инвестиционная деятельность, дивидендная политика, частная и государственная собственность, эффективность деятельности.

**Классификация:** D210, D230, D240, H200, L210, Q430.

## Содержание

1. Добыча и выручка.....	5
2. Издержки добычи и реализации.....	7
3. О налоговой нагрузке.....	12
4. Об инвестиционной деятельности .....	16
5. Об основных фондах и фондоемкости .....	20
6. О дивидендной политике .....	22
7. К вопросу о сравнительной эффективности государственной и частной собственности в нефтегазовых компаниях .....	26
8. Влияние падения мировых цен на нефть и санкций на экономику страны и деятельность нефтегазовых компаний.....	31
Заключение.....	33



## 1. Добыча и выручка

В 2014 г. в России было добыто 526,8 млн. т нефти и газового конденсата и 654 млрд. м<sup>3</sup> природного газа. По отношению к 2013г. добыча нефти возросла на 0,7%, а добыча природного газа в России сократилась на 4,4% (30 млрд. м<sup>3</sup>).

По состоянию на 2014г. в России насчитывалось 12 крупных нефтегазодобывающих компаний, в каждой из которых годовая выручка по их деятельности превышала 5 млрд. долл. (Табл. 1). Доля этих компаний в общей добыче нефтегазовых ресурсов в стране по нефти составляла 87,4%, а по газу, за исключением Газпрома, 13,1%.

Первое место среди компаний как по добыче нефтегазовых ресурсов в 445,1 млн. т н. э., так и по их продажам – 186,2 млрд. долл., удерживает Газпром. Однако отрыв Газпрома по продажам от других компаний в последние годы стремительно сокращается. Особенно это характерно для Лукойла и Роснефти. Если в 2003 г. объем выручки Лукойла не достигал и половины от выручки Газпрома, то к 2014 г. он составил 76%, а по Роснефти 79,3%.

Если в Роснефти быстрое наращивание объема выручки связано с увеличением добычи углеводородов путем поглощения ею ТНК-ВР, то в ЛУКОЙЛе это происходит, связано с ростом объема переработки углеводородов, выпуска высококачественных нефтепродуктов в виде масел, бензинов, керосина, дизтоплива, реализации этих продуктов на своих бензозаправках по розничным ценам, как внутри страны, так и за рубежом.

Именно превосходство Лукойла по разнообразию выпуска продукции по отношению к другим компаниям, обеспечило ей первое место по удельной выручке на один баррель добываемых углеводородов. В 2013г. она составила 186 долл./баррель и в 3,3 раза превысила аналогичные показатели по Газпрому (57 долл.) и в 2,4 раз в Сургутнефтегазе (78 долл.).

Необходимо отметить, хотя Лукойл и имеет высокие показатели по удельной выручке на тонну добываемых углеводородов, однако по отношению к ведущим западным компаниям заметно проигрывает, как по доле перерабатываемой нефти, так и по многим другим показателям. Так, в американской нефтегазовой компании Шеврон из всей добытой нефти и конденсата в 2013 г. в 86,2 млн. т, 96,6% было переработано в нефтепродукты, а удельная выручка на один баррель добытых углеводородов составила 261 долл., производительность труда на одного занятого 4,4 млн. долл., превысив аналогичный показатель по Лукойлу в 4,4 раза.

Таблица 1. Добыча углеводородов и выручка\* по их продажам по нефтегазовым компаниям России

Компании	2013					2010	Рост уд. выручки 2013 к 2010 в %
	Добыча нефти, млн. т	Добыча газа, млрд. м <sup>3</sup>	Общая добыча млн. т н. э.	Выручка в млрд. долл.	Удельная выручка на один баррель в долл.	Удельная выручка на один баррель в долл.	
Газпром	16,3	476,3	445,1	186,2	57	37	154
Лукойл	86,7	19,5	104,2	141,5	186	136	137
Роснефть	192,6	40,6	229,1	147,6	88	67	131
ТНК-ВР**	74,9	14,9	88,3	56,7	88	73	121
Газпромнефть	32,2	12,8	43,7	47,3	148	132	112
Сургутнефтегаз	61,5	12,2	72,8	41,4	78	37	212
Татнефть	26,4	0,9	27,2	20,2	102	79	129
Башнефть	16,1	0,6	16,7	17,7	145	110	132
РуссНефть	8,8	2,0	10,6	6,3	81	64	127
НоваТЭК	--	53,1	47,7	10,6	30	13	239
Славнефть	16,8	1,1	17,8	6,1	47	30	155
Операторы СПП	14,0	27,8	39,0	20,0***	70	44	130
Прочие произв.	47,6	37,3	81,2	23,5***	40	34	127
Всего по России	523,3	684	1139	668,4	75	59	127
Chevron	86,2	49,3	135,5	228,8	232	261	88

\*) В выручку включены взимаемые при экспорте пошлины и акцизы.

\*\*) По ТНК-ВР вместо 2013г. дан 2012г.; \*\*\*Оценка

Источник: Годовые финансовые отчеты ВИНК, Нефтегазовая вертикаль, 2014, № 5, Статистическое приложение.

Из всех рассматриваемых российских нефтегазодобывающих компаний наиболее низкую величину по удельной выручке сегодня имеет Новатэк – 30 долл./б. н. э., что в 1,9 раза меньше, чем в Газпроме. В значительной степени это связано с тем, что это относительно молодая, быстро растущая компания, специализирующаяся пока только на добыче газа и поставляющая его в преобладающей степени на внутренний рынок. Несмотря на молодость, Новатэк располагает на данный момент солидными, постоянно увеличивающимися запасами газа, в основном на новых его месторождениях. Имея относительно низкие удельные издержки производства, проводит сегодня, опираясь на это, довольно агрессивную ценовую политику, отвоеывая за счет низких цен у Газпрома, его наиболее крупных потребителей газа в лице отечественных тепловых электростанций. За 2003-2014 гг. добыча газа в этой компании выросла почти в 3 раза с 20 до 53.7 млрд. м<sup>3</sup>.

## 2. Издержки добычи и реализации

Издержки, являются наиболее крупным элементом выручки и активно влияют на формирование прибыли компаний и объем выплачиваемых налогов. Чтобы придать нашему исследованию более объективный и сопоставимый характер, мы исключили из издержек все налоги в виде НДС, социальных и ряда других выплат, которые по российскому налоговому законодательству входят в них.

Мировая практика показывает, что снижение цен на углеводороды, как правило, приводит к снижению издержек их производства. В России, несмотря на то, что по производительности труда нефтегазовые компании в 3-4 раза уступают ведущим западным компаниям, издержки в них растут, как при снижении цен на углеводороды, так и при их росте, причем в последнем случае опережающими темпами. Так, за 2010-2013гг. общая выручка по нефтегазовым компаниям выросла в 1,2, а издержки в 1,4 раза.

Наиболее высокие темпы роста издержек и их высокая доля в выручке сегодня наблюдаются в Лукойле, Газпроме, Роснефти, Газпромнефти и Татнефти. Так, в Лукойле издержки производства и реализации за 2003-2013 гг. увеличились в 6,8 раза, в то время как мировая цена на нефть за этот же период выросла в 3,8 раза. В значительной степени такую ситуацию можно объяснить следующими обстоятельствами.

Во-первых, долгое время политика российского Правительства, была направлена на повышение внутренних цен на углеводороды до европейского уровня, что вело к снижению стимулов к сокращению издержек, так как рост цен в постоянном режиме поддерживал высокую доходность нефтегазовых компаний, несмотря на увеличивающуюся налоговую нагрузку в их выручке.

Во-вторых, отсутствием конкуренции между нефтегазовыми компаниями на внутреннем рынке в виду раздела этого рынка по территориальному признаку и его олигопольного характера.

В-третьих, свой вклад в рост издержек вносит ухудшение природных и горно-геологических условий разработки месторождений.

В-четвертых, в условиях слабой конкуренции между компаниями, отсутствия четкой регламентации по уровню трансфертных цен и контроля за их уровнем, им сегодня гораздо выгоднее наращивать фиктивные издержки, сокращая за счет этого налоговые выплаты.

По нашим расчетам общие издержки, без учета в них налогов, при расчете их на один баррель добываемых углеводородов в среднем по нефтегазовым компаниям в 2013г. составляли 37,4 долл. (Табл. 2). Наиболее высокие показатели наблюдались в Лукойле – 122,3 долл., Газпромнефти – 71,8, Башнефти 64,9. Все эти три компании отличаются наличием в своей собственности большого количества НПЗ и высокой долей нефти идущей на переработку.

Роснефть и ТНК-ВР тоже располагают значительным количеством НПЗ, однако, несмотря на это удельные издержки в них в 3,8 раза ниже по сравнению с Лукойлом.

В преимущественно газовых компаниях - Газпроме и Новатек, преобладание в общей добыче углеводородов газовой составляющей, обеспечило им и относительно низкие удельные издержки по их деятельности. Это связано с тем, что добыча природного газа гораздо менее затратна по текущим издержкам, по сравнению с добычей нефти.

В отличие от Новатек, в Сургутнефтегазе низкие удельные издержки связаны не с природными факторами, а прежде всего с высоким качеством управления компанией, с использованием передовых высокоэффективных методов разработки и эксплуатации месторождений нефти и газа, с ответственным отношением к обязанностям компании в качестве налогоплательщика, с сознательным отказом руководства компании от использования трансфертных цен во взаимоотношениях со своими дочерними обществами.

Все рассматриваемые нами компании именуют себя «группой» - являются крупными интегрированными объединениями, в которых материнская (головная) компания владеет на правах полной собственности или контрольного пакета акций, входящих в него хозяйствующих субъектов. В этих условиях формирование издержек в самой головной компании приобретает свою специфику, связанную с использованием трансфертных цен между хозяйствующими субъектами, входящими в это объединение.

В 2011 г. был принят Федеральный закон № 227, согласно которому, начиная с 2012г. все трансфертные сделки между взаимосвязанными юридическими лицами должны осуществляться по рыночным ценам. При этом рыночными ценами признаются: регулируемые государством, сложившиеся на бирже, установленные оценщиком, предусмотренные соглашением о ценообразовании. Закон предоставляет право самим компаниям доказывать, что используемые ими трансфертные цены являются рыночными, а налоговые органы, в случае проверки, должны с этим доказательством согласиться или оспорить.

По признанию самих компаний, сделанных в их финансовых отчетах, большинство из них, используют для этих целей во внутренних расчетах по углеводородным продуктам мировые цены, которые почти в два раза превышают внутренние оптовые цен по нефти и более чем в три раза по газу.

В 2012г. вступил в силу еще один закон тесно связанный с законом о трансфертном ценообразовании, который ввел в России институт консолидированных налогоплательщиков в крупных объединениях и холдингах. Воспользоваться консолидированной отчетностью могут компании, в которых общая величина федеральных налогов за год превышает 10 млрд. руб., сумма выручки 100 млрд. руб., а активы не менее 300 млрд. руб. Под эту категорию попадают все крупные нефтегазовые компании.

Согласно этого закона объем выплат по налогу на прибыль вначале формируется в целом по деятельности головной компании, а затем в зависимости от средневзвешенной величины удельного веса фонда оплаты труда работников и удельного веса остаточной стоимости основных фондов, распределяется по дочерним подразделениям. Данная практика через установление головной компанией трансфертных цен, при наличии большого выбора по их уровню, заметно усилила ее роль по формированию объема налогооблагаемой базы по налогу на прибыль.

Таблица 2. **Общий объем издержек, \* их удельная величина, трансфертные издержки.\*\***

Компании	2010				2013				
	Общий объем издержек млрд. долл.	Удельные изд. в долл. на баррель <sup>2</sup>	Трансфертные издержки** в млрд. долл.	Доля трансф. изд. в общем их объеме в %	Общий объем издержек млрд. долл.	Удельные изд. в долл. на баррель**	Трансфертные издержки** в млрд. долл.	Доля трансф. изд. в общем их объеме в %	Удельные трансф. издержки на баррель
Газпром	72,4	21,1	19,9	27,5	91,0	28,0	23,7	26,0	7,6
Лукойл	61,7	80	43,3	70,2	93,0	122	65,9	70,9	86,6
Роснефть	22,9	24,5	2,4	10,4	52,9	31,6	13,2	25,0	7,9
ТНК-ВР***	16,0	26,2	4,0	24,8	17,0	31,9	3,7	21,8	21,0
Газпромнефть	16,3	65,3	7,5	45,8	22,9	71,8	10,0	43,7	31,4
Сургутнефтегаз	9,4	17,7	-	-	10,3	15,9	-	-	--
Татнефть	6,19	31,6	1,8	29,6	7,5	37,8	1,6	21,3	8,1
Башнефть	5,95	55,9	2,9	48,7	7,9	65,1	3,97	50,0	32,6
Русснефть	2,5	23,3	0,7	29,5	3,0 <sup>4</sup>	--	--	--	
Новатэк	1,9	6,8	--	--	5,4	15,5	-	-	--
<b>Итого по всем Компаниям</b>	<b>214</b>	<b>29,6</b>	<b>82,5</b>	<b>38,5</b>	<b>310,9</b>	<b>37,4</b>	<b>118</b>	<b>40,7</b>	<b>15,8</b>
<b>Chevron</b>	<b>154</b>	<b>144,4</b>	<b>117</b>	<b>75,3</b>	<b>193</b>	<b>192,2</b>	<b>135</b>	<b>70,0</b>	<b>136,2</b>

\*) По российскому законодательству НДС и ряд других налогов входят в издержки. В данном случае издержки даны без налогов.

\*\*) Трансфертные издержки формируются в результате товарооборота в рамках холдинга или объединенной группы единого собственника на базе трансфертных цен, применяемых в расчетах между хозяйственными подразделениями головной организации.

\*\*\*) По ТНК-ВР вместо 2013 г., ввиду прекращения ее деятельности, дан 2012 г.

Источник: Годовые консолидированные финансовые отчеты компаний.

Сегодня среди всех российских нефтегазовых компаний бесспорным лидером по оптимизации выплат по налогу на прибыль за счет трансфертных издержек выступает Лукойл. В 2013г. в этой компании удельная величина издержек составила 122 долл./баррель, превысив среднеотраслевой показатель в 2,7 раза, а по отношению к Сургутнефтегазу в 7,7 раза. В абсолютном значении трансфертные издержки в Лукойле составляли 65,9 млрд. долл., увеличившись за 2003-2013гг. в 11, 2 раза, при росте остальных издержек в 3,5 раза.

По нашим расчетам, если бы удельная величина трансфертных издержек в Лукойле, сложившиеся на основе закупок углеводородов у дочерних предприятий компании, работающих непосредственно в России, составляла такую же величину, как в Роснефти и Татнефти, то абсолютный объем издержек в этой компании по состоянию на 2013г. был бы примерно на 40 млрд. долл. меньше. Тогда с этой суммы Лукойлу пришлось бы дополнительно по налогу на прибыль внести в бюджет государства 8 млрд. долл., а не 2,8 млрд., уплаченных фактически.

Не избежал соблазна по оптимизации налоговых схем и Газпром. В этой компании, наряду с трансфертными ценами, была использована еще одна оригинальная схема по сокращению выплат по налогу на прибыль. Согласно этой схеме, головная компания сдает в аренду своим дочерним 56 предприятиям скважины по добыче газа. В 2011г. из 12 211, принадлежащих Газпрому скважин в аренду было сдано 95%. При этом затраты дочерних обществ за счет этого существенно возросли и затем прошли в общих издержках Газпрома по

консолидированной отчетности. За 2000-2011 гг. эти платежи увеличились почти в 20 раз с 1,17 до 23,1 млрд. долл.<sup>1</sup>.

При сопоставлении компаний по удельным издержкам и относительной доли в них трансфертных затрат, наряду с Лукойлом, много вопросов возникает по ТНК-ВР. Эта компания, как и Лукойл, имеет большое количество аффилированных предприятий, высокую долю переработки нефти и одновременно с этим в 2,4 раза меньшую долю трансфертных издержек в их общей величине. Одновременно с этим удивляет то, что, например, в 2011 г. в ТНК-ВР выручка равнялась 60 млрд. долл. и была в 2,2 раза меньше по отношению к Лукойлу (2011 г. - 133,7 млрд. долл.), и при этом объемы налога на прибыль и чистой прибыли в обеих компаниях были почти одинаковы, в ТНК-ВР налог составлял 2,7, а прибыль 9,3 млрд. долл., а в Лукойле, соответственно 3,3 и 9,7 млрд. долл., в преобладающей степени это связано с тем, что в ТНК-ВР за этот год при меньшей в 2,2 раза выручке, общий объем издержек был ниже, чем в Лукойле в 4,3 раза, а трансфертных затрат - в 10,5 раза. Если Лукойл использовал мировые цены для внутренних проводок, то ТНК-ВР, по-видимому, больше придерживался уровня цен производства.

Все это свидетельствует, что ТНК-ВР проводила, а Лукойл проводит совершенно разные финансовые стратегии по отношению к методам получения чистого дохода. Если Лукойл стремится увеличить свой чистый доход через фиктивное завышение издержек, многократно сокращая при этом выплаты по налогу на прибыль, прежде всего в региональные бюджеты, то ТНК-ВР придерживался прямо противоположной тактики – основным признаком которой являлось сокращение издержек любыми возможными способами, в том числе и за счет низких трансфертных цен, в целях наращивания объема чистой прибыли, чтобы потом большую ее часть пустить на дивиденды.

Наряду с получением высоких дивидендов, можно предположить, что второй важнейшей задачей финансовой стратегии ТНК-ВР являлось увеличение капитализации компании путем демонстрации высокой прибыльности. И это компании вполне удалось осуществить – за 2009-2012 гг. капитализация компании возросла в 1,5 раза с 28 до 40-46 млрд. долл.

Анализ финансовой стратегии ТНК-ВР и рассмотрение некоторых экономических и технологических показателей ее деятельности наталкивают нас на мысль, что конечной целью финансовой стратегии ее, являлась не оптимизация развития, а продажа компании на гребне высоких цен на нефть и высокой капитализации. В конечном счете, эта цель была осуществлена – в конце 2012 г. между собственниками компании и Роснефтью была достигнута договоренность о ее приобретении. При этом Роснефть выплатила Бритиш Петролеум 17,1 млрд. долл. и отдала 12,84% своих акций, а второму собственнику - ААР в лице Авена, Фридмана, Блаватника и Вексельберга 28 млрд. долл.

Если сопоставить стоимость вхождения ВР в ТНК-ВР путем вноса своих денежных средств и активов в 2004 г. в размере 6,15 млрд. долл. с общим объемом, полученных ею дивидендов за 2005-2012 гг. в размере 18 млрд. долл. и оценкой ее доли в ТНК-ВР в 28 млрд. долл., то окажется, что за эти 8 лет первоначальный взнос ВР окупился почти 7,5 раза, принося ежегодно почти 100% прибыли на вложенный капитал.

---

<sup>1</sup> Ю. В. Синяк, Ю. А. Ю. Колпаков. Анализ динамики и структуры затрат в нефтегазовых компаниях России в период 2000-2011 гг. и прогноз до 2020 г. Проблемы прогнозирования. 2014 г., с. 25.

В целом сравнительный анализ нефтегазовых компаний по издержкам показал, что сложившиеся огромные расхождения по удельным затратам между ними носят явно ненормальный характер и должны, по идее, являться предметом пристального изучения со стороны Министерства экономического развития, налоговых органов и Счетной палаты РФ.

Среди всех российских нефтедобывающих компаний особо необходимо выделить Сургутнефтегаз, где удельные издержки одни из самых низких – в 7,7 раза ниже, чем в Лукойле. При этом, если в других компаниях они постоянно растут, то в Сургутнефтегазе за 2010-2013гг. они снизились на 2 долл. на каждый баррель добытых углеводородов, составив всего 15,9 долл., при среднем уровне по компаниям в 37,4 долл.

### 3. О налоговой нагрузке

В 2013 г. в общей сложности по всем видам налогов, включая таможенные пошлины, нефтегазовыми компаниями было выплачено 272,1 млрд. долл. или 8,6 трлн. руб., что составило 65,8% всех доходов Федерального бюджета страны за этот год.

В 2013г. впервые за последние четыре года произошло сокращение налоговых поступлений, они снизились по отношению к 2012г. на 12,4 млрд. долл. Замедление и сокращение налоговых поступлений можно объяснить стабилизацией мировых цен на нефть и существенным их снижением по газу, введением льготного налогообложения по сильно выработанным и трудноизвлекаемым месторождениям нефти при добыче ее в Заполярье и отдаленных районах Сибири.

Все обстоятельства указывают, что в ближайшие годы даже без падения мировых цен на нефть, объем налоговых платежей от нефтегазовых компаний будет сокращаться. Обвальное снижение мировых цен на нефть, начавшееся со второй половины 2014г., должно привести к еще большему сокращению налоговых поступлений от нефтегазового сектора.

Преобладающая часть всех налоговых поступлений от нефтегазовых компаний сегодня поступает в Федеральный бюджет, региональным бюджетам достается только часть от налога на прибыль по ставке в 18%. В 2013г. из общей величины налоговых поступлений в 272,1 млрд. долл. региональным бюджетам ориентировочно досталось 6,7% от этой суммы, что составило 18,4 млрд. долл.

В среднем по компаниям с каждого барреля углеводородов, выплачивалось в 2013 г. 32,7 долл. в виде налогов (Табл. 3). Для сравнения, в американской нефтегазовой компании Chevron налоговые выплаты с одного барреля углеводородов оказались равны российским.

Наиболее высокие удельные налоговые выплаты сегодня характерны для ТНК-ВР, Лукойла, Сургутнефтегаза и Газпромнефти, где они превышали 40 долл. с барреля при мировой цене на нефть в 107 долл. и внутренней ее российской цене приобретения в 58 долл. Относительно невысокие удельные налоговые выплаты характерны для Славнефти, Русснефти и операторов СРП. А наиболее низкие значения этого показателя наблюдались в Газпроме – 19,6 долл. и Новатэке – 8,1 долл.

Второй показатель по налоговой нагрузке, представленный в Таблице 3, рассчитан в виде отношения общего объема выплачиваемых налогов к выручке. В среднем по всем нефтегазовым компаниям в динамике за последние 4 года этот показатель в 2010г составлял 39,2%, в 2011г. – 41,3%, в 2012г. – 43,1%, в 2013г. – 42,1%. Данная динамика показывает, что рост налоговой нагрузки закончился в 2012г., а в 2013г. произошло ее снижение на один процентный пункт. Скорее всего, это снижение в будущем продолжится. Основной причиной этого тренда являться удорожание добычи нефти и газа в России по капитальным затратам, по эксплуатационным издержкам и конечно рост льготного налогообложения.

Сильнейшие различия между компаниями, как по удельной выплате налогов на один баррель добытых углеводородов, так по отношению общего объема налоговых выплат к выручке, обусловлены конкретной спецификой их деятельности. Например, В Газпроме и Новатэке, низкая налоговая нагрузка на

баррель добываемых углеводородов связана с тем, что основная часть газа поставляется на внутренний рынок, где цена на него составляет 15 долл./баррель, что в 7,4 раза ниже мировой цены нефти и в 2,3 раза ниже мировой цены на газ (48 долл./баррель в н. э.).

В ТНК-ВР, выплачивавшей в 2012г. больше всех налогов на один баррель добытых углеводородов (58,4 долл.), это объясняется, прежде всего, стремлением этой компании к экономии издержек любыми путями, в целях получения высокой нормы прибыли и дивидендов, что одновременно вело и к увеличению абсолютного размера налогов. В результате, компания теряла на налогах, но выигрывала за счет увеличения прибыли, высоких дивидендов и растущей на этой основе стоимости акций компании.

В Лукойле большие удельные налоговые выплаты связаны с высокой долей переработки добытой нефти на своих НПЗ и реализацией на этой основе более дорогих продуктов, а в Сургутнефтегазе и Роснефти с относительно низкой долей издержек в выручке.

В связи с высокой долей налогов в выручке, особенно в таких компаниях как Сургутнефтегаз, Роснефть, Татнефть и возросшей их величиной, со стороны журналистов, экономистов и чиновников, обслуживающих нефтедобывающие компании, все чаще стали раздаваться голоса о непомерно высокой налоговой нагрузке в нефтегазовом комплексе России. Насколько обоснованы эти суждения? Попытаемся доказать, что это глубокое заблуждение.

Таблица 3. Динамика налоговых сборов нагрузка и рентабельность по нефтегазовым компаниям России

Компании	Объем выплаченных налогов в млрд. долл.				2013г.			Рентабельность по затратам в %	
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Удельная величина налогов на баррель в долл..	Налоговая нагрузка, по отношению к выручке в %.	Рентабельность продаж в %	2011г.	2013г.
	1	2	3	4	6	7	8	9	10
Газпром	40,6	57,2	59,9	61,4	19,6	31,3	18,7	38,7	40,3
Лукойл	30,2	38,4	39,3	38,9	51,1	27,5	5,5	12,3	8,4
Роснефть	29,5	46,7	54,0	78,2	44,9	53,0	11,7	32,5	32,7
ТНК-ВР	22,3	31,5	30,2	--	58,4*	53,3	16,2*	49,7	54,1**
Газпромнефть	12,8	17,4	21,1	18,6	49,5	39,3	12,5	26,5	25,8
Сургутнефтегаз	17,3	22,1	26,5	26,3	50,8	63,5	21,3	84,6	85,1
Татнефть	7,6	10,9	10,3	10,1	41,0	50,0	12,4	28,4	33,3
Башнефть	4,5	6,8	7,5	5,0	21,9	28,2	8,2	23,6	18,4
Русснефть	3,1	4,4	3,5	1,7	21,9	27,0	6,0*	620,1	--
НОВОТЭК	1,5	1,1	2,4	2,8	8,1	28,4	33,0	150,3	65,1
Слвнефть	2,8	2,9	3,3	3,1	23,8	50,8	--	---	--
ОператорыСРП	5,9	10,6	10,0**	10,0**	35,1**	50,0**	12,6**	---	--
Прочиекомпании	11,0	14,7	16,5**	16,0**	31,5**	42,0	13,1**	-	--
ВсегопоРоссии	178,8	254,6	282,6	272,1	32,7	42,0	14,7	31,7	28,3
Shevron	31,1	36,2	27,4	14,2	32,7	14,2	11,5	10,6	13,6

\*) 2012г.,

\*\*\*) Оценка. Источник: Годовые финансовые отчеты компаний.

Дело в том, что в тех случаях, когда говорится о высокой налоговой нагрузке в выручке, то для этих целей из всего объема реализуемой компаниями

продукции и услуг, выхватывается только один ее вид – сырая нефть, поставляемая на экспорт, по которой за счет выплаты таможенных пошлин и НДС она составляет около 70%. При этом совершенно не учитывается, что в последние годы государство стало активно предоставлять значительные льготы по НДС и таможенным пошлинам при добыче нефти и газа в северных районах страны, в Восточной Сибири и на шельфе.

Кроме того, при таком счете игнорируется тот факт, что преобладающая часть компаний является вертикально интегрированными и сырая нефть не является единственной конечной продукцией их деятельности. Так, например в Газпромнефти и Башнефти на сырую нефть в выручке приходится всего по 19%, в Лукойле 25,5%.

При реализации нефти на внешнем рынке, экспортная пошлина по ней в 2013г. составляла 50% от цены по ней. Если к этой экспортной пошлине приплюсовать НДС и некоторые другие налоги, то общая их величина в выручке как раз и будет составлять 70%.

Однако во многих компаниях более половины выручки приходится на нефтепродукты, по которым отсутствует НДС, а экспортные пошлины в 2013г. были на 6 процентных пунктов меньше, чем по нефти, а по мазуту на 17 пунктов. Все это показывает, что налоговую нагрузку нельзя мерить по одному экспорту нефти, а необходимо анализировать весь спектр реализуемой продукции.

В 2013г. в Лукойле, Башнефти, Газпроме, Русснефти, Новатэке налоговая нагрузка была в 2,2-2,5 раза меньше, провозглашенной рядом экономистов и журналистами, а в Сургутнефтегазе, Татнефти, Славнефти, Роснефти и ТНК-ВР, соответственно, в 1,1-1,4 раза.

Сильнейшие различия по уровню налоговой нагрузки по компаниям, посчитанной в виде отношения налогов к выручке ставит перед нами вопрос, насколько такой счет налоговой нагрузки объективен и почему ее уровни так сильно отличаются по компаниям. Можно ли сказать, что в Лукойле налоговую нагрузку надо повышать до уровня Сургутнефтегаза или Татнефти?

Нам представляется, что наиболее достоверным и реальным показателем налоговой нагрузки, является рентабельность, посчитанная как отношение чистой прибыли к затратам. На первый взгляд тут не видно налогов, однако это не так – налоги здесь работают одновременно в тесной связке с затратами, формируя чистую прибыль, как конечный результат деятельности любого бизнеса. И, в конечном итоге, мы можем сказать, что чем выше рентабельность, тем больше свободных средств останется у производителя для своего развития и, как следствие, тем меньше будет налоговая нагрузка.

В среднем по всем компаниям рентабельность, рассчитанная в виде отношения чистой прибыли к затратам в 2013 г. составила 28,3%, сократившись по отношению к 2011 г. на 3,4 процентных пункта. Самые высокие показатели по рентабельности, рассчитанной по отношению к затратам, в этом году наблюдались в Новатэке – 65,1%, Сургутнефтегазе – 85,1%, ТНК-ВР – 54,1% и Газпроме - 40,3% (Табл. 3).

Для сравнения – аналогичный показатель за этот год в целом по обрабатывающей промышленности страны составлял всего 10,9%, т. е. можно сказать, что налоговая нагрузка здесь была в 2,6 раза выше по сравнению с топливными отраслями.

В заключение следует сказать, что высочайшая рентабельность деятельности большинства нефтегазовых компаний, особенно по отношению к обрабатывающим отраслям, показывает всю абсурдность, активно проводимой в последние годы политики Правительства, направленной на повышение внутренних цен на углеводороды. Такая политика не только не способствует уходу от сырьевой направленности российской экономики, а в сильнейшей степени усиливает ее, посредством снижения конкурентоспособности обрабатывающих отраслей.

## 4. Об инвестиционной деятельности нефтегазовых компаний

Инвестиционная активность один из важнейших индикаторов, определяющих отношение нефтегазовых компаний к тому насколько рационально и успешно они эксплуатируют доставшиеся им месторождения нефти, природного газа и мощностей по их переработке.

Суммарный объем инвестиций по нефтегазовым компаниям за последние 14 лет вырос почти в 13 раз, увеличившись с 7,3 в 2000 г. до 94,9 млрд. долл. О внушительности этой суммы говорит то, что она составила 31% от общих инвестиций страны, при том, что на основные фонды нефтегазового комплекса приходился только 21% от их общего объема. В результате высоких темпов роста инвестиций средний коэффициент обновления основных фондов в нефтегазовом комплексе за 2005-2013 гг. в 3,8 раза превысил этот показатель в целом по стране<sup>2</sup>.

В 2013 г. в среднем по компаниям удельный расход инвестиций на т н. э. составил 94,9 долл., увеличившись по отношению к 2010 г. в 1,6 раза, Самые высокие удельные инвестиции в 2013 г. имели Газпромнефть – 151, Лукойл – 148 и Газпром 100 долл./т н. э., Средние показатели в пределах 60-80 долл. были в Роснефти, Сургутнефтегазе, Татнефти. И наиболее низкие в ТНК-ВР, Новатэке, Славнефти и Русснефти (Табл. 4).

Однако сравнение российских компаний с западными, показывает существенное отставание по этому показателю. Так, в 2013 г. удельные инвестиции в Shevron составили 181, в Statoil 203 долл./т добычи и в 2 раза превышали этот показатель по российским компаниям.

Несмотря на существенный рост инвестиций в нефтегазовых компаниях России, их объем пока не соответствует той ситуации, которая сложилась в нефтегазовой отрасли. Серьезное недофинансирование все еще наблюдается в нефтепереработке, где оборудование большинства нефтеперерабатывающих заводов изношено на 70-80% и требуют для своей модернизации огромных капитальных вложений. Явно недостаточно средств пока выделяется и на повышение эффективности уже разрабатываемых месторождений, о чем свидетельствует низкий коэффициент извлечения нефти и его падение по многим компаниям в последние два десятилетия.

Есть ли у нефтегазовых компаний резервы и средства для дальнейшего наращивания инвестиционной активности в случае стабилизации или снижения мировых цен на нефть при существующей налоговой нагрузке по

их деятельности? Наш анализ показал, что многие компании располагают внутренними резервами для наращивания инвестиционной деятельности.

Инвестиции в основные фонды обычно осуществляется за счет трех основных финансовых источников: прибыли, амортизационных отчислений и заемных средств. При этом примерно с середины прошлого века в большинстве промышленно развитых стран преобладающим финансовым источником

---

<sup>2</sup> Рассчитано: Российский статистический ежегодник. 2012. с. 316; Статистический справочник «Промышленность России». 2012, с. 121.

инвестиций стали амортизационные отчисления благодаря своей эффективности, как для хозяйствующего субъекта, так и для государства.

В России структура финансовых источников инвестиций в основные фонды носит гораздо более затратный характер по сравнению с западными странами из-за преобладания в ней заемных средств и собственной прибыли. В последние годы при добыче энергоресурсов в этой структуре на амортизационные отчисления приходилось 36%, привлеченные средства – 30%, собственную прибыль 24%, а в производстве нефтепродуктов и кокса, соответственно 18%; 30 и 52% (Табл. 5).

Обращает на себя внимание в два раза более низкая доля амортизации в инвестициях в нефтепереработке по отношению к добыче энергоресурсов. В значительной мере, это объясняется тем, что при разработке закона «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы», согласно которой происходит начисление амортизации, нефтегазовые компании, пользуясь своими лобистскими возможностями, добились того, что основные виды оборудования и машин, используемые при добыче нефти и природного газа, были включены в первую и вторую группы со сроками полезного использования от года до трех лет и одновременно «забыли» это сделать по отношению к нефтепереработке, где все сооружения нефтеперерабатывающей и газоперерабатывающей промышленности до сих пор пребывают в 6-ой группе со сроками полезного использования - от 10 до 15 лет<sup>3</sup>.

По идее же все должно быть, наоборот – в отраслях, перерабатывающих нефть и природный газ, сроки обновления должны быть более короткими по отношению к оборудованию, работающему при их добыче. Иначе страна никогда не уйдет с сырьевого пути развития, а продукция наших нефтеперерабатывающих заводов, при прочих равных условиях, будет всегда дороже продукции промышленно развитых стран.

Огромным минусом амортизационной политики в России является отсутствие на законодательном уровне контроля за расходованием амортизационных отчислений. Из общей начисленной их суммы, половина тратится не на развитие, а на приобретение ценных бумаг, предоставление займов и др. операции.

---

<sup>3</sup> Классификация основных средств, включаемых в амортизационные группы. М. ОСЬ-89. с.27.

Таблица 4. Инвестиции в основные фонды и амортизационные отчисления

Компании	2010						2013					
	Инвестиции			Амортизационные отчисления			Инвестиции			Амортизационные отчисления		
	В млрд. долл.	На тонну добычи в н.э.	Доля в основных фондах в %	В млрд. долл.	Доля в основных фондах в %	Отношение к инвестициям в %	В млрд. долл.	На тонну добычи в н.э.	Доля в основных фондах в %	В млрд. долл.	Доля в основных фондах в %	Отношение к инвестициям в %
Газпром	29,0	61,5	10,6	8,2	3,0	28,2	44,5	100	11,0	13,2	3,3	29,7
Лукойл	6,8	64,3	8,3	4,2	5,1	61,8	15,4	148	13,2	5,8	5,0	37,7
Роснефть	8,7	68,0	12,9	6,6	9,8	75,9	17,6	77	8,7	12,3	6,1	69,0
ТНК-ВР	3,5	42,7	17,8	1,9	9,6	54,0	5,9*	65*	17,7*	2,2*	6,6*	37,3*
Газпромнефть	3,3	96,5	10,9	1,7	5,4	50,0	6,6	151	16,7	2,4	6,1	36,3
Сургутнефтегаз	4,6	63,5	9,0	3,4	6,6	73,9	5,6	77	14,5	1,5	3,9	26,8
Татнефть	2,9	107,8	15,0	0,41	2,1	19,5	1,8	66	7,9	0,6	2,6	33,3
Башнефть	0,48	32,5	4,4	0,6	5,5	125,7	1,0	60	8,9	0,6	5,4	60,0
Русснефть	0,35	23,7	-	-	-	-	0,35	28	-	-	-	-
Славнефть	1,3	66,7	-	0,48	-	-	1,3	11	-	0,4	-	-
Новатэк	0,86	22,8	12,3	0,22	3,1	25,2	1,9	40	19,8	0,22	4,2	21,1
Итого по компаниям	60,5	61,1	10,8	27,2	4,9	45,0	94,9	94,9	11,2	36,8	4,4	38,8
Shevron	21,5	156,3	10,4	13,1	6,3	60,9	23,7	181	10,2	13,1	5,6	54,4

\*) По ТНК-ВР дан 2012г. Источник: Годовые финансовые отчеты компаний.

Таблица 5. Структура источников по финансированию инвестиций в основные фонды в целом по стране и нефтегазовом комплексе России, в 2010 г.

Показатели	Инвестиции, Всего*		Собственные средства						Привлеченные средства	
	млрд. руб.	%	Млрд. Руб.	%	Прибыль		Амортизация**		Млрд. Руб.	%
					Млрд. Руб.	%	Млрд. Руб.	%		
В целом по стране	10048	100,0	4552	45,3,0	1152	25,3	910	20,0	5496	54,7
В т. ч. В добыче энергоресурсов	1798	100,0	1259	70,0	612	34,0	647	36,0	539	30,0
В производстве кокса и нефтепродуктов	439	100,0	303	69,0	224	51,0	79	18,0	136	31,0

\*) Без малых предприятий.

\*\*\*) По амортизации в связи с тем, что после 2011г. Росстат перестал выделять ее в структуре инвестиций в основные фонды, ее доля в них за 2011г. перенесена в 2013г.

Рассчитано на основе: Статистического сб. Росстата «Инвестиционная деятельность в России». М. 2014г.

Финансовый отчет за 2013 г. компании Шеврон.

Несмотря на то, что в большинстве нефтегазовых компаний свободных средств вполне хватало не только на инвестиции, но и на дивиденды, многие из них для финансирования инвестиционной деятельности широко использовали заемные средства. По располагаемой нами информации на середину 2010 г., внешний долг только по пяти крупнейшим компаниям составил 104 млрд. долл. При этом, в динамике, в последние годы шло интенсивное нарастание этого долга, в связи с чем, доля кредитных средств в инвестиционной деятельности тоже постоянно росла.

Одна из причин активного использования кредитов связана с тем, что они осуществляются за счет собственных денежных средств компаний, выплаты процентов по которым осуществляются по более высоким ставкам по сравнению с кредитами, предоставляемыми коммерческими банками. В результате чего налогооблагаемая прибыль уменьшается на величину этих процентов и, соответственно сокращаются платежи по налогу на прибыль.

Если допустить, что нефтегазовые компании профинансировали свои инвестиции, предоставив сами себе единовременный заем в 100 млрд. долл. с выплатой основного долга в течение 5 лет равными долями, исходя из расчета 9% годовых, то в этом случае общие дополнительные доходы, полученные ими за эти годы по процентам и сокращением выплат по налогу на прибыль должны составить порядка 30 млрд. долл.<sup>4</sup>

<sup>4</sup> Согласно «Основным направлениям государственной долговой политики РФ на 2010-2014 гг.», подготовленным Минфином РФ, внешний корпоративный долг в 2014 г. должен составить 741 млрд. долл., в котором 70% - 519 млрд. долл. будут носить внутрифирменный характер, а в нем около половины – 250 млрд. долл. принадлежать нефтегазовым компаниям.

## 5. Об основных фондах и фондоемкости

Общий объем основных фондов всех нефтегазовых компаний России составлял на начало 2014г. примерно 880 млрд. долл., что равнялось 21% по отношению к их общей величине по стране. Оценивая эффективность основных фондов нефтегазовых компаний, важно отметить, что составляя всего пятую часть от всех фондов страны, они обеспечивали 39% налоговых поступлений в Консолидированный бюджет по доходам.

Среди всех нефтегазовых компаний наибольший объем основных фондов наблюдается в Газпроме (404,4 млрд. долл.), их величина почти равна всем фондам других компаний вместе взятых. Необходимо отметить, что на объем основных фондов и, особенно на уровень показателей, рассчитанных на их основе, оказывает множество факторов, таких как наличие инфраструктурных объектов, горно-геологические условия разрабатываемых месторождений, объем переработки углеводородов, используемые методы их извлечения, а также особенности финансовой политики компаний.

В среднем по всем представленным российским компаниям фондоемкость за 2010-2013гг. на один баррель возросла в 1,5 раза с 79 до 117,5 долл. и была в 2,5 раза ниже по сравнению с нефтегазодобывающей компанией США Shevron. При этом важно отметить, что в динамике почти по всем компаниям, в том числе и по Shevron, наблюдается рост этого показателя, что показывает, что идет интенсивное удорожание добычи углеводородов как за рубежом, так и в нашей стране.

Рассмотрение этого показателя по отдельным российским компаниям свидетельствует о сильных расхождениях по его уровню.

Среди всех российских компаний наиболее низкие показатели фондоемкости на один баррель добываемых углеводородов сегодня наблюдаются в Новатэке и ТНК-ВР. В Новатэке он был в 4,4 раза ниже, чем в Газпроме, а в ТНК-ВР в 2,3 раза меньше, чем в среднем по всем компаниям. Такие относительно низкие показатели по фондоемкости могут свидетельствовать не только о разработке этими компаниями высокопродуктивных месторождений нефти и природного газа, но и о том, что они осуществляют экстенсивную политику увеличения добычи углеводородов, экономя при этом на капитальных вложениях и использовании новейших технологий в извлечении нефти.

И действительно, в Новатэке в 2011 г. на долю фонтанного способа извлечения нефти приходилось 37,1% от всех эксплуатируемых скважин, при 2% этого показателя в целом по стране. В этом же году в этой компании добыча нефти на одну скважину, составила 225 т в сутки, что в 21 раз превысило этот показатель в среднем по всем компаниям.

Что касается ТНК-ВР, то одной из причин низкой фондоемкости является то, что эта компания эксплуатировала одно из самых эффективных месторождений нефти в мире - Самотлорское. Другая причина связана с особенностями финансовой политики, которая оказывает косвенное влияние на динамику основных фондов. В результате этой политики компания имеет один из самых низких показателей по удельной величине инвестиций на объем добываемой нефти, самый высокий процент неработающих скважин и один из самых низких коэффициентов извлечения нефти (КИН).

Наиболее высокую фондоемкость на баррель добываемых углеводородов в нефтяном эквиваленте, как это ни странно, имеет не Татнефть, располагающая самыми выработанным месторождениями нефти в стране, со средним дебитом нефтяных скважин в 3,7 т/сутки, а Лукойл, имеющий сравнительно эффективные месторождения с дебитом скважин в 8,7 т/сутки. По Лукойлу этот показатель по фондоемкости в 2013 г. по отношению к 2010 г. вырос в 1,5 раза и составил 154 долл./баррель., что в 1,3 раза было выше среднего его уровня по всем компаниям. Можно предположить, что в значительной степени это связано с тем, что эта компания, особенно в последние годы, вкладывает значительные средства в нефтепереработку, что и нашло свое отражение в опережающих темпах роста основных фондов по отношению к темпам роста добычи углеводородов.

По остальным компаниям различия показателей по фондоемкости на б./н. э. в целом несущественны и находятся в пределах 70-120 долл.

## **6. О дивидендной политике**

Дивиденды и дивидендная политика в условиях рыночной экономики являются своеобразным итогом хозяйственной деятельности компаний. Размер дивидендов тесно связан с рентабельностью, финансовой политикой, проводимой собственниками, состоянием основных фондов, стратегией развития и всей хозяйственной деятельностью компании.

На протяжении всего последнего десятилетия, в силу высокой рентабельности, нефтегазовые компании России являлись лидерами российского фондового рынка, не только по общему объему выплачиваемых дивидендов, но и по росту доходности их акций. Общий объем дивидендов, полученных собственниками и акционерами ведущих российских нефтегазовых компаний за последние семь лет (2007-2013гг.) составил 108,5 млрд. долл., увеличившись в годовом исчислении более, чем в 2 раза с 10 млрд. долл. в 2007 г. до 20,9 млрд. долл. в 2013 г. (Табл. 6). Из общей суммы в 108,5 млрд. долл., на ТНК-ВР пришлось 27,5%, Газпром – 21,7%, Лукойл – 11,8%, Роснефть – 7,5%, в т. ч. государству по своим долям в Газпроме, Роснефти, Сургутнефтегазе и Транснефти, досталось 18,4% (20 млрд. долл.).

Следует отметить, что динамика и объем выплаченных дивидендов по нефтегазовым компаниям, полученных на основе годовых финансовых отчетов, кардинально расходятся с официальной статистикой, публикуемой раз в два года в статистическом сборнике «Инвестиции в России». Согласно последней публикации, общая сумма выплаченных дивидендов в топливно-энергетическом комплексе страны составила в 2010 г. всего 82,1 млрд. руб., в то время как по нашим данным, основанным на финансовых отчетах нефтегазовых компаний, этот показатель за этот же год был в 6 раз больше – 492 млрд. руб.

Анализ хозяйственной деятельности нефтегазовых компаний показывает, что при прочих равных условиях, чем выше рентабельность, тем более высокий процент чистой прибыли компании готовы направить на выплату дивидендов и наоборот, чем больше износ основных фондов, чем выше долговая нагрузка, тем меньше дивиденды.

Российские нефтегазовые компании по технической оснащенности, использованию наиболее продвинутых технологий в добыче и производительности труда заметно отстают от аналогичных ведущих компаний мира. Однако, несмотря на это в некоторых из них доля чистой прибыли, расходуемой на дивиденды, существенно превышает аналогичный показатель в зарубежных компаниях.

Таблица 6. Выплата дивидендов и их доля в чистой прибыли в нефтегазовых компаниях России. по РСБУ.

	2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013	
	Дивиденды млрд долл.	Доля в чистой прибыли в %												
Газпром	2,56	17,5	0,29	4,9	1,79	9,1	3,0	25,0	7,2	24,2	3,3	24,2	5,4	22,1
Лукойл	1,45	54,8	1,45	63,3	1,39	98,0	1,65	35,8	2,2	26,3	2,5	35,1	2,9	44,6
Роснефть	0,69	10,5	0,69	14,4	0,77	11,7	0,96	15,2	2,1	15,4	2,8	28,2	4,3	100,0
ТНК-ВР	2,02	100,4	2,8	99,6	4,67	74,1	6,04	97,6	7,0	84,7	5,9	98,0	1,4	100,0
Газпромнефть	1,04	32,2	0,87	36,3	0,54	30,6	0,70	38,9	1,2	45,2	1,5	52,2	1,4	66,2
Сургутнефтегаз	1,13	31,3	1,08	22,0	0,76	1,2	0,89	21,0	1,3	16,3	0,96	18,2	1,08	15,4
Татнефть	0,53	29,7	0,35	29,7	0,48	29,9	0,39	30,1	0,6	30,1	0,66	30,0	0,6	30,0
Башнефть	0,14	25,5	0,34	92,2	0,71	138,6	1,59	109,7	0,7	58,8	0,17	11,4	2,6	120,0
Граннефть	0,05	28,6	0,013	10,1	0,03	24,9	0,04	25,0	0,1	25,0	0,16	45,7	0,25	70,2
НоваяТЭК	0,29	44,0	0,26	52,9	0,26	42,8	0,4	39,0	0,62	33,2	0,68	42,8	0,8	33,2
Славнефть	0,05	113,7	0,20	94,7	0,17	80,7	1,79	265,0	0,31	557,7	0,06	51,7	0,4	66,1
Всего по компаниям	10,0	28,0	8,3	32,3	12,1	26,9	16,2	41,1	22,3	31,8	18,7	31,8	20,9	41,1

Источник: Расчитано на основе «Нефтегазовая вертикаль», 2014. № 13-14, с. 75-76, . 2012, № 13-14, с. 46; 2010, № 18, с.17.

В первую группу следует включить ТНК-ВР, Лукойл, Башнефть и Славнефть, в которых в последние пять лет средняя доля прибыли, выделяемой на дивиденды, была стабильно высокой, достигая в отдельные годы 100% и более. Особо среди этой четверки следует выделить ТНК-ВР, где эта доля в 2007 г. равнялась 100,4%, в 2008 г.- 99,6%, в 2010 г. – 97,6%, а абсолютная величина дивидендов в 2011 г. составила 7 млрд. долл. и лишь немного уступала дивидендам Газпрома (7,2 млрд. долл.), в котором чистая прибыль превышала прибыль ТНК-ВР более, чем в 3 раза.

В ТНК-ВР за 2007-2013гг. средняя доля прибыли, выделяемой на дивиденды, составляла 93% и это, несмотря на то, что эта компания имела одни из самых низких показателей по коэффициенту извлечения нефти, по удельным инвестициям, по количеству заброшенных скважин и др. Основной задачей этой компании в лице М. Фридмана, П. Авена и К\* было как можно больше выжать из доставшихся ей месторождений при минимальных вложениях в их разработку, чтобы затем на гребне высокой рентабельности и «заоблачных» дивидендов продать ее по хорошей цене.

Еще большее удивление и внимание налоговых органов вызывает статистика по доле дивидендов в чистой прибыли в Славнефти, где она в 2010 г. составила 265%, а в 2011 г. удвоилась до 558%.

Высокая доля прибыли, особенно в течение продолжительного времени может свидетельствовать, что для собственников, располагающих контрольным пакетом акций компании, на первом плане находится не успешное ее развитие, а получение как можно больше дивидендов на свою собственность.

Во вторую группу необходимо включить Газпромнефть, Сургутнефтегаз, Татнефть и Транснефть, в которых доля дивидендов в чистой прибыли стабильно с небольшими отклонениями держится на уровне 20-30%. Такая стабильность и относительно невысокая доля прибыли, выделяемая на дивиденды, свидетельствует, с одной стороны, что собственники компании официально прописали норматив по доле прибыли, направляемой на дивиденды, а, с другой стороны, о том, что они не забывают о развитии и повышении конкурентоспособности компании.

Особо следует сказать о Татнефти. В этой компании государство располагает контрольным пакетом акций, однако это несколько не мешает успешной ее деятельности. Татнефть, располагая наиболее выработанными месторождениями нефти, не только стабильно выплачивает дивиденды, но одновременно наращивает добычу, является единственной из российских компаний изыскавшей солидные средства на строительство крупного нефтеперерабатывающего завода, в то время как гораздо более крупные и прибыльные компании с трудом находят средства только на модернизацию своих нефтеперерабатывающих производств.

К третьей группе следует отнести Газпром и Роснефть – две компании с довольно неустойчивым режимом выплаты дивидендов и относительно низкой их долей в чистой прибыли. Так, в Газпроме в 2008 г она составила 4,9%, в 2009 г. – 9,1%, а в 2010-2013гг. повысилась до 22-25%. В Роснефти в среднем за 2007-2011гг. эта доля ни разу не превысила 15%.

Важной особенностью этих компаний является то, что контрольным пакетом акций в них владеет государство. Относительно низкая доля дивидендов в

их чистой прибыли на протяжении целого ряда лет говорит о том, что государство на фоне огромных налоговых поступлений от их деятельности, особо не

беспокоилось о наращивании дивидендов. Однако в 2012 г. отношение Федерального правительства к дивидендной политике компаний с государственным участием кардинально поменялось. Это связано с тем, что для Правительства наступили тяжелые времена с формированием бюджета. В этой связи в середине 2012 г. Президент предложил Совету директоров Роснефти и другим компаниям с государственным участием подумать об увеличении дивидендной доли в чистой прибыли до 25%.

Во исполнение этого указания Президента доля дивидендов в чистой прибыли Роснефти подросла с 15,4% за 2011 г. до 24-25% за 2012 г., при этом выплаты на акцию увеличились более чем в 2 раза с 3,5 до 8 руб., что позволило повысить доходность компании с 1,6 до 3,7%. Что касается Газпрома, то, доля дивидендов здесь за 2013 г. даже сократилась по отношению к предыдущему году на 2 процентных пункта.

Впрочем, учитывая, что объемом «дивидендной прибыли», в условиях современной практики по ее формированию, можно спокойно манипулировать, то не стоит придавать этому показателю серьезное значение.

Дело в том, что начисление дивидендов в российских нефтегазовых компаниях основывается на чистой прибыли, полученной на базе их отчетов, выполненных по РСБУ (Российские стандарты бухгалтерского учета), несмотря на то, что вся финансовая отчетность по нефтегазовым компаниям осуществляется по МСФО (Международные стандарты финансовой отчетности), которая по общему признанию дает более точное представление о результатах хозяйственной деятельности, нежели российский бухучет. Однако нефтегазовые компании при определении размера дивидендов предпочитают использовать исключительно РСБУ. Такое предпочтение этой отчетности, связано с тем, что с ее помощью чистую прибыль можно многократно уменьшить, а вместе с этим сократить и выплаты по дивидендам.

В 2013 г. чистая прибыль, исчисленная по РСБУ, была меньше прибыли полученной на основе МСФО в целом по основным нефтегазовым компаниям в 1,8 раза или на 39 млрд. долл. (1238 млрд. руб.). Наименьшее расхождение в размере наблюдалось в Лукойле, Татнефти, Сургутнефтегазе, а наибольшие в Транснефти – в 14 раз, Новатэке – в 10 раз, Роснефти – в 4,1 раза, Газпромнефти – в 2,7 раза, Газпроме – в 1,9 раза.

## **7. О сравнительной эффективности государственной и частной собственности в нефтегазовых компаниях России**

К написанию данного раздела нас подтолкнул доклад «Природная рента и экономический рост», подготовленный в РАНХ и ГС<sup>5</sup>. В этом докладе автор однозначно утверждает, что частные нефтегазовые компании работают более успешно и эффективно по сравнению с компаниями контролирующимися государством.

Насколько справедливо такое заключение? Наш анализ хозяйственной деятельности российских нефтегазовых компаний показал, что этот вывод весьма далек от истины. Чтобы более объективно ответить на этот вопрос, мы по результатам нашего исследования составили рейтинг по десятибалльной шкале на базе девяти основных экономических показателей российских нефтегазовых компаний.

Среди десяти выбранных нами компаний в четырех из них превалирует государственная собственность: Газпроме, Газпромнефти, Роснефти и Татнефти, в остальных частная.

По общей сумме баллов бесспорным лидером стал Сургутнефтегаз, опередив компании с государственным участием в среднем на 20 баллов. Насколько справедлива такая оценка и можно ли ее отнести в заслугу частной собственности?

Нет никакого сомнения в том, что Сургутнефтегаз является лидером по эффективности деятельности среди нефтегазовых компаний России. Приведем некоторые факты.

По итогам работы за 2013г. Сургутнефтегаз увеличил чистую прибыль в 1,5 раза, в то время как в большинстве других компаний она в этом году сокращалась. В 2013г. Сургутнефтегаз стал единственной компанией, в которой произошло снижение удельных издержек в расчете на баррель добываемой нефти. Сургутнефтегаз является постоянным лидером по доле скважин вовлеченных в производственный процесс: не дают продукцию только 7,8% от всего фонда скважин компании, в то время как средний показатель по стране в 1,8 раза выше – 13,7%. Одновременно с этим, компания занимает лидирующее позиции по объемам эксплуатационного бурения, по бурению скважин с помощью гидроразрыва пласта, по утилизации газа – 99,2%. По объемам геолого разведочных работ – вклад компании в общепромышленный результат составил в 2013г. 26,3%, занимая одновременно в общей добыче углеводородов по стране всего 6,4%.<sup>6</sup>

Кроме того, компания за все время ее деятельности никогда не использовала трансфертных схем, как при продажах нефти и нефтепродуктов за рубеж, так и при межсегментных закупках внутри холдинга. Налоги

---

<sup>5</sup> РАНХиГС. Петр Казначеев. Природная рента и экономический рост. Экономическое и институциональное развитие в странах с высокой долей доходов от экспорта сырьевых ресурсов. Анализ и рекомендации на основе международного опыта. Декабрь 2013г.

<sup>6</sup> Более подробно о производственной и финансовой деятельности Сургутнефтегаза изложено в журнале «Нефтегазовая вертикаль», 2014г., № 19, с. 46-50 и 2012г., № 17 полностью посвященный этой компании.

Сургутнефтегаз всегда тоже платил без какой-либо «оптимизации». В свое время С. Игнатьев, в бытность зам. министра финансов, составил справку, из которой следовало, что Сургутнефтегаз в начале нулевых годов выплачивал с одного и того же объема добываемой нефти в 8 раз больше налогов, чем «Сибнефть» (Р. Абрамович) и в 3 раза больше, чем «ТНК» (В. Вексельберг).

К сожалению, до сих пор неизвестно, кто являются собственниками этой частной компании. Но кто бы они не были, управление компанией с их стороны вызывает уважение. Хотя Сургутнефтегаз числится частной компанией, однако, судя по результатам ее деятельности, она больше похожа на государственную. Особенно это заметно по объему накопленных средств на дебетовых счетах компании (32 млрд. долл. в 2014г.) и по доле дивидендов в чистой прибыли. За последние семь лет в среднем она равнялась 20%, в то время как в других частных компаниях она часто составляла 90-100%. Еще одним примером неординарных поступков Сургутнефтегаза в качестве частной компании явился ремонт за собственный счет в 2012-2013гг. базы атомных подводных лодок на Камчатке.

Можно предположить, что эта компания принадлежит государственным мужам из высших кремлевских эшелонов власти, у которых на первом месте стоит не получение прибыли любой ценой, а прежде всего эффективность развития компании с учетом долгосрочных перспектив ее деятельности и добросовестное отношение к своим обязанностям в качестве налогоплательщика.

Второе место в нашем рейтинге досталось ТНК-ВР. Высокие показатели по баллам в этой компании связаны не с эффективной деятельностью, а с погоней за прибылью, чтобы в дальнейшем всю ее пустить на дивиденды. Так, средний показатель по их доле в чистой прибыли за 2007-2013гг. составил 93%. За 2007-2012гг. общий объем выплаченных акционерам дивидендов составил 28,4 млрд. долл. и в 1,1 раза превысил инвестиции в основные фонды за эти же годы. Напрашивается вопрос – за счет каких средств тогда компания осуществляла инвестиции в основные фонды, если вся прибыль уходила на дивиденды? Можно предположить, что дивиденды выводились в оффшоры, а затем акционеры сами себе выдавали кредиты на развитие под высокие проценты.

Если большинство российских компаний, за исключением Сургутнефтегаза, в целях сокращения выплат по налогу на прибыль, активно использовали трансфертные цены в целях роста издержек, то ТНК-ВР это делала по минимуму, так как такая «оптимизация» по налогу на прибыль сокращала чистую прибыль, а вместе с ней и дивиденды. Конечно, частично от такой финансовой политики ТНК-ВР выигрывало и государство, ввиду роста поступлений по налогу на прибыль. В этой связи не удивительно, что удельная величина поступлений от налога на прибыль в ТНК-ВР в 2012г. была выше среднего показателя по отрасли в 1,8 раза.

Однако, наряду с выгодой для государства, политика ТНК-ВР по наращиванию прибыли любой ценой имела и свои негативные стороны. Имея в своей собственности одно из самых эффективных российских месторождений нефти – Самотлорское, компания, по-существу, осуществляла хищническую его эксплуатацию. Удельная величина основных фондов на один баррель добытых углеводородов в ТНК-ВР в 2012г. была в 2,3 меньше среднеотраслевого аналогичного показателя и в 3 раза ниже по сравнению с Лукойлом.

Чтобы снизить издержки ТНК-ВР сэкономила на инвестициях в основные фонды, форсировала отбор нефти из скважин, активно применяла массовое

заводнение пластов – в результате скважины быстро достигнув своей максимальной отдачи, затем начинали качать в основном воду и, в конечном итоге, забрасывались. Все это подтверждается низкими показателями по удельным инвестициям, высокой долей неиспользуемых скважин, низким коэффициентом извлечения нефти и целым рядом других показателей.

Третье место с отрывом в один балл от второго в нашем рейтинге заняла газовая компания Новатэк, опередив при этом Газпром на 14 баллов.

Высокие результаты деятельности этой компании связаны в первую очередь с тем, что она, в отличие от Газпрома, не обременена инфраструктурными объектами (все поставки газа потребителям осуществляются через газопроводы Газпрома), в свое пользование получила «свежие» газовые месторождения с высокой отдачей по пробуренным скважинам. Прежде всего, об этом свидетельствует уровень фондоемкости в расчете на единицу добываемого газа – он в этой компании в 4,2 раза ниже по сравнению с отраслью и в 4,4 раза по отношению к Газпрому.

И еще одним из серьезных факторов, повлиявшим на показатели эффективности Новатэка, явился сложившийся сегодня более щадящий режим налогообложения, по отношению к Газпрому, который автоматически распространяется и на эту компанию. Низкая фондоемкость и льготный режим налогообложения стали в этой компании основными причинами высокой рентабельности как по затратам, так и по активам. В 2013г. по затратам она составляла 65%, опережая в 2,3 раза отраслевой показатель, а по активам, соответственно 36,5%, превосходя Газпром по этому показателю в 4,2 раза.

Рассмотрение первых трех частных компаний, занявших три первые места в нашем рейтинге, показало, что ни в одной из них частная собственность не являлась решающим фактором, обусловившим их лидерство в своей отрасли. В Сургутнефтегазе на первое место необходимо поставить ответственность и квалифицированное управление компанией, как со стороны основных акционеров, так и со стороны управляющего персонала во главе с бессменным, с 1995г., Генеральным директором ее В.Богдановым.

В ТНК-ВР решающую роль в достижении высоких показателей сыграла специфическая финансовая политика акционеров компании, направленная на безоглядное наращивание дивидендов путем сокращения издержек и инвестиционной активности, в т. ч. за счет хищнической эксплуатации месторождений углеводородов.

В Новатэке основным фактором, позволившим компании занять в рейтинге третье место, явилась высокая продуктивность эксплуатируемых месторождений газа, низкая их фондоемкость и льготный режим налогообложения в сравнении с добычей нефти.

В середине нашего рейтинга с большим отрывом по баллам от первых трех компаний и от последних (Лукойла и Башнефти) находятся четыре компании, в которых государство является главным акционером – это Газпром – 48 баллов, Татнефть - 47, Роснефть – 50, Газпромнефть – 54 балла.

Среди этих четырех государственных компаний на первое место следует поставить Татнефть, несмотря на то, что в нашем рейтинге она по баллам немного уступает остальным компаниям с государственным участием. Дело в том, что Татнефть, в отличие от Газпромнефти и Роснефти, эксплуатирует наиболее выработанные месторождения нефти, требующих колоссальных усилий для

поддержания ее добычи на стабильном уровне. Эта компания благодаря высочайшему профессионализму ее менеджмента и технических кадров, а также внимательному отношению к нуждам компании со стороны ее основного акционера – республики Татарстан, в лице ее руководителей, по многим показателям сегодня опережает другие компании с госучастием, имеющих месторождения с гораздо более благоприятными горногеологическими условиями. Достигается это, в первую очередь, за счет активного применения новых методов повышения нефтеотдачи пластов, внедрения новой техники и технологий, что позволяет стабильно поддерживать в течение последних пятнадцати лет добычу нефти на уровне 26 млн. т. Эта компания, единственная в стране, несмотря на то, что объем ее чистой прибыли многократно уступает таким компаниям как Лукойл, Роснефть и ТНК-ВР, сумела с нуля за счет собственных средств построить мощный нефтехимический комплекс ТАНЕКО в Нижнекамске с переработкой на нем 7 млн. т нефти. В перспективе планируется нарастить его мощность до 14 млн. т., повысить глубину переработки нефти до 97% и тем самым создать несколько тысяч новых рабочих мест и более чем вдвое увеличить выручку по деятельности компании.

Внимательное рассмотрение деятельности этой компании опять показывает, что залогом высоких показателей по ее работе, как и в Сургутнефтегазе и ТНК-ВР явился человеческий фактор, в данном случае ответственное отношение руководителей республики Татарстан к ее деятельности и высокий профессионализм ее сотрудников.

В нашем рейтинге частные компании заняли не только первых три места, но и два последних – это Башнефть с 38 баллами и Лукойл с 34-мя.

Про Лукойл нельзя сказать, что компания работает неэффективно, но при этом ее эффективность носит явно односторонний характер – она направлена исключительно на обогащение акционеров. Если ТНК-ВР стремилась наращивать прибыль за счет сокращения издержек в ущерб рациональности эксплуатации месторождений, то Лукойл избрал другую тактику – компания, наоборот, раздувает издержки, в первую очередь за счет трансфертных цен.

Предпоследнее место в нашем рейтинге вполне «заслуженно» досталось Башнефти. Эта компания имеет наихудшие показатели среди других нефтяных компаний по издержкам, в т. ч. и трансфертным, по удельной величине выплачиваемых налогов, по удельным инвестициям и рентабельности по затратам. Несмотря на такие неважные экономические показатели Башнефть, вместо того, чтобы расходовать чистую прибыль на инвестиции, в среднем за последние 6 лет почти всю ее – 88,4% тратила на дивиденды.

В целом сравнительный анализ влияния государственной и частной собственности в российских нефтегазовых компаниях показал, что вид собственности никак не влияет на эффективность их деятельности. Все компании с преобладанием в них государственной собственности расположились в середине нашего рейтинга, а частные в начале и в конце. При этом первые места в рейтинге частные компании обеспечили себе в первом случае за счет квалифицированного и ответственного управления (Сургутнефтегаз), во втором – за счет «погони за прибылью любой ценой» (ТНК-ВР) и в третьем - за счет благоприятных горногеологических условий добычи природного газа (Новатэк).

Превалирующим моментом, определившим качество работы компаний, как частных, так и с государственным участием, выступил человеческий фактор -

нравственный уровень акционеров и управляющих кадров, их квалификация и честное отношение компании к своим обязательствам в качестве налогоплательщика. Неудивительно, что сегодня крупные корпорации готовы заплатить любые деньги, чтобы заполучить специалиста способного обеспечить компании высокие темпы роста, повысить ее прибыльность и расширить рынки сбыта продукции.

Наш вывод о первостепенном влиянии человеческого фактора на успешность деятельности в крупных корпорациях косвенно подтверждается высказыванием, сделанным в свое время Д. Стиглицем, о том, что «в конкурентной и прозрачной экономике форма собственности не имеет никакого значения». Кроме того, если же нравственный уровень общества, в т. ч. и бизнеса находится на низком уровне, как это имеет место в России, то компании с государственным участием работают более эффективно, потому что в этом случае за их деятельностью есть, пусть и не всегда строгий, но «пригляд» со стороны государства.

В заключение этого раздела, необходимо сказать, что сама постановка вопроса о том, какой вид собственности работает эффективнее, носит слишком абстрактный характер – «черт, - как говорит поговорка, кроется в деталях». Бесспорно, частная собственность показывает гораздо лучшие результаты, когда она преобладает в мелком и среднем бизнесе, когда собственник и управленец выступают в одном лице.

Когда же дело касается крупных компаний и корпораций, то надо иметь в виду, что все они сегодня имеют трехзвенную структуру управления: акционеры, Совет директоров, Управление компанией. Акционеры выдвигают своих людей в Совет директоров, Совет директоров назначает Генерального директора и его заместителей. Государство в крупных компаниях, как правило, не является единоличным собственником, а имеет как акционер контрольный пакет акций, позволяющий ему иметь большинство в Совете директоров и назначать Генерального директора.

При такой организационной структуре деятельность компании, в решающей степени, начинает зависеть не от вида собственности, а от того, кого акционеры или главный акционер выдвинут в Совет директоров, а те, в свою очередь, Генерального директора. Если в Совет директоров и Управление компании попадут высококвалифицированные специалисты своего дела, нацеленные в своей деятельности на успешность работы компании, то можно ожидать, что и работа ее будет эффективной. Если же, в Совет Директоров и Управление от государства, будут назначены чиновники, на первом месте у которых будет стоять не развитие компании, а желание, направленное на то, как свои полномочия обратить на собственное обогащение и отблагодарить власть, которая тебя назначила на эту должность, то и результаты деятельности компании скорее будет неутешительными.

## **8. Влияние падения мировых цен на нефть и санкций на экономику страны и деятельность нефтегазовых компаний**

Мировые цены на нефть марки Brent упали в конце 2014г. до 47-55 долл./баррель и продолжают оставаться на этом уровне. По многочисленным прогнозам данная цена может сохраниться в течение всего 2015г. Если согласиться с этим прогнозом, то отрицательное влияние низких цен и санкций должно привести к серьезному падению доходов Федерального бюджета и в самих нефтегазовых компаниях.

По нашим расчетам снижение мировых цен на нефть на 50% приведет к сокращению налоговых поступлений в 2015г. в 2,7 раза с 272 (2013г.) до 110 млрд. долл. Общие потери бюджета составят около 160 млрд. долл.

Одновременно с этим снизится и чистая прибыль нефтегазовых компаний, что, в свою очередь, должно привести к сокращению инвестиционной деятельности в компаниях, примерно, на 20-22% с 90 (2013г.) до 70 млрд. долл. Если это снижение продолжится за пределами 2015г., то уже в 2016г. можно ожидать сокращение добычи, не только природного газа, но и нефти и нефтепродуктов.

Если все потери бюджета в долларах, пересчитать в рублях, то учитывая резкое падение валютного курс рубля (60 руб./долл. на 23. 03. 2015г.), эти потери будут выглядеть менее устрашающе. В 2013г. при курсе рубля в 32,8 руб./долл. все налоговые поступления от нефтегазовых компаний, включая таможенные пошлины, равнялись 8,6 трлн. руб., то в 2015г. они составят 6,6 трлн. руб., т. е. сократятся на 23%. По нефтегазовым компаниям рублевая выручка в 2015г. не сократится, а вырастет по отношению к 2013г. примерно на один трлн. руб..

**О налоговом маневре.** Свою отрицательную роль на развитие экономики страны в ближайшие годы может оказать, т. н. «налоговый маневр» по снижению таможенных пошлин на нефть и повышению ставок по налогу на добычу полезных ископаемых. Согласно этого закона, предусматривается снижение в 1,7 раза таможенных пошлин на нефть до 2017г. и параллельно увеличение ставки НДС с 580 до 918 руб./т за три года.

По авторитетному мнению многих специалистов в результате налогового маневра произойдет существенное повышение внутренних цен на нефть и нефтепродукты. Объем поставок нефти и нефтепродуктов на экспорт может возрасти, а на внутренний рынок снизиться. В результате понизиться рентабельность нефтепереработки, что в дальнейшем приведет к росту внутренних цен на нефтепродукты. Вслед за этим спираль роста цен прокатится по всей экономике.

**О санкциях.** Необходимо отметить, что главный удар санкций, введенных США и ЕС по отношению к России, направлен на нефтегазовый комплекс. Об этом весьма откровенно высказалась бывший секретарь США К. Райс: «Экономика России слаба и держится на нефти и газе, надо выбить эту подпорку».

Во исполнение этой задачи, американским и западноевропейским компаниям запретили поставлять многие виды оборудования и технологии, в т. ч. для освоения месторождений нефти на глубоководных участках шельфа, а также в сланцевых пластах. В первую очередь под ударом санкций оказался нефтесервис, обслуживающий нефтедобычу. В настоящее время 25% всей добываемой нефти в России осуществляется за счет гидроразрыва, оборудование и технологии для которого на 93% удовлетворяется поставками из США. Зависимость по другому прогрессивному методу обустройства скважин – горизонтальному бурению составляет 56%, а по глубоководному бурению на шельфе все 100%.

Таким образом, действующие санкции на поставку современных видов оборудования и технологий, могут серьезно осложнить поддержание добычи нефти в России, если страна в ближайшие годы не осуществит серьезных мероприятий по разработке и производству собственных передовых видов оборудования и технологий по добыче углеводородов.

**О долговой нагрузке.** Наряду с санкциями другой головной болью нефтегазовых компаний является выплата валютных кредитов иностранным банкам и фондам в условиях введенных жестких ограничений по выдаче новых кредитов и их рефинансированию. До конца 2015г. им предстоит выплатить 43 млрд. долл. В этих, условиях преобладающая часть прибыли компаний должна пойти на погашение долга, что неминуемо приведет к снижению капитальных вложений в разведку и добычу, а вслед за этим и ее сокращение.

## Заключение

1. По состоянию на 2013 г. производительность, рассчитанная в виде удельной выручки на тонну добытых углеводородов, в среднем по российским нефтегазовым компаниям была в 3,5 раза ниже по сравнению с крупнейшими компаниями аналогичного профиля в развитых странах. Основная причина такого отставания связана с преобладанием в выручке российских компаний нефти, газа и нефтепродуктов первого передела, а в западных компаниях нефтехимии с высоко добавленной стоимостью. Такая структура российских компаний очень болезненно отражается на выручке при снижении мировых цен на нефть – она падает вместе с ценой нефти, а в западных компаниях в это время наблюдается ее рост.

2. Среди российских нефтегазовых компаний наиболее высокая производительность наблюдается в таких компаниях как Лукойл, Газпромнефть, Башнефть, владеющих значительным количеством нефтеперерабатывающих заводов, что позволяет им перерабатывать более 50% добываемых углеводородов.

3. В большинстве российских нефтегазовых компаний издержки производства растут темпами опережающими рост их выручки. Основная причина высоких удельных издержек в российских нефтегазовых компаниях связана с использованием трансфертных цен в межсегментной торговле внутри компании. В Лукойле «трансфертные издержки» за 2003-2013 гг. выросли в 11,1 раза, в то время как остальные затраты увеличились только в 3,5 раза. Среди российских компаний особо следует выделить Сургутнефтегаз и Новатэк, в которых трансфертные издержки отсутствуют. Использование высоких трансфертных цен ведет к снижению величины налогооблагаемой прибыли, в результате чего налоговые поступления по налогу на прибыль ежегодно сокращаются на сотни млрд. рублей.

4. Запретить нефтегазовым компаниям использовать мировые цены по закупкам углеводородов у дочерних предприятий, работающих непосредственно в России. Законодательно установить, что уровень трансфертных цен в этом случае цен должен рассчитываться на основе формулы «затраты +» и жестко контролироваться налоговыми органами.

5. Если бы все российские нефтегазовые компании формировали трансфертные цены согласно этого принципа, то за счет увеличения объема налогооблагаемой прибыли, поступления по налогу на прибыль по состоянию на 2013г. составили бы не 360, а 742 млрд. руб., т. е. на 382 млрд. руб. больше.

6. Все экономические и финансовые показатели ТНК-ВР с самого начала ее деятельности свидетельствуют, что важнейшей задачей финансовой стратегии компании являлась не столько оптимизация развития, а сколько повышение ее капитализации для последующей продажи активов, путем регулярной выплаты дивидендов в размере 90-100% от чистой прибыли,

7. Налоговая нагрузка в среднем по всем нефтегазовым компаниям по отношению к выручке в 2013 г. составляла 42%. Наименьшее значение этого показателя в этом году было в Газпроме, Новатэке, Лукойле, Башнефти, и Русснефти – 28-32%, а наиболее высокое в Сургутнефтегазе – 63,5%, в Роснефти, Газпромнефти, Татнефти – 40-50%.

8. Определение налоговой нагрузки по доле налогов в выручке в условиях сильнейшего отрыва рыночной цены от затрат не может быть объективным. Более

достоверно налоговую нагрузку в этих условиях отражает такой показатель как рентабельность, посчитанная в виде отношения чистой прибыли к затратам. Чем выше рентабельность, тем больше свободных средств у компании остается для развития. По состоянию на 2013 г. средняя рентабельность по затратам в компаниях составляла 28,3%, а наиболее высокий ее показатель наблюдался в Новатэк – 65,1%, Сургутнефтегазе – 85,1%, ТНК-ВР – 54,1% (2012г.), Газпроме – 40,3%.

9. Суммарный объем инвестиций в основные фонды по нефтегазовым компаниям за последние 14 лет вырос в 13 раз, увеличившись с 7,3 млрд. долл. в 2000 г. до 94,9 млрд. долл. в 2013 г. Данный объем составил 31% от общих инвестиций страны. В результате высоких темпов роста инвестиций средний коэффициент обновления основных фондов в нефтегазовом комплексе за 2005-2013 гг. в 3, 8 раза превысил этот показатель в целом по стране.

10. Несмотря на существенный рост инвестиций в нефтегазовых компаниях, особенно в последние несколько лет, их объем пока не соответствует той ситуации, которая сложилась в отрасли. Серьезное недофинансирование наблюдается в нефтепереработке, где оборудование многих заводов изношено на 70-80% и требует для своей модернизации огромных капиталовложений. Явно недостаточно средств выделяется и на повышение эффективности уже разрабатываемых месторождений, о чем свидетельствует относительно низкий коэффициент извлечения нефти по сравнению с зарубежными нефтегазовыми компаниями.

11. Нефтегазовые компании, в условиях действующей налоговой нагрузки, располагают сегодня солидными средствами для наращивания инвестиционной деятельности за счет амортизационных отчислений и более полного использования на эти цели собственной прибыли. Отношение общего объема амортизационных отчислений и чистой прибыли в 2013 г. по отношению к инвестициям составило в Роснефти 168%, в ТНК-ВР – 193% (2012г.), в Сургутнефтегазе – 184%, Татнефти – 169%, Башнефти – 218%, Новатэке – 453%.

12. В целях повышения коэффициента извлечения нефти (КИН) и глубины переработки нефти на НПЗ, принадлежащих нефтегазовым компаниям, законодательно обязать их направлять всю амортизацию и не менее 80% прибыли на обновление основных фондов и инвестиционную деятельность, если КИН в компаниях составляет менее 40%, а глубина переработки нефти менее 80%.

13. В целях ускорения обновления основных фондов на российских нефтеперерабатывающих заводах, перевести все виды оборудования для этих фондов из 6-ой группы со сроком полезного использования в 10-15 лет в третью группу со сроком полезного использования от 3 до 5 лет. Законодательно установить контроль за целевым использованием амортизационных отчислений.

14. Проведенное сравнение успешности деятельности российских частных нефтегазовых компаний и компаний с преобладанием государственной собственности на основе девяти основных экономических показателей по их работе не выявило превосходства частных компаний. Данное сравнение показало, что основным фактором, определяющим сегодня успешность деятельности крупных корпораций выступает не вид собственности, а человеческий фактор, связанный с нравственным уровнем акционеров и управляющих кадров компании, их квалификацией и честным отношением к своим обязательствам в качестве налогоплательщиков.

Подписано в печать 26.03.2015 г.  
Зак.11. Тир. 60 экз. Объем 1,8 уч.-изд. л.  
Отпечатано в ИЭ РАН