

НЕФТЯНЫЕ КОНТРАКТЫ ГНКАР В 90-е ГОДЫ XX ВЕКА: ИСТОРИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ

SOCAR OIL CONTRACTS IN THE 1990s. THEIR HISTORIC AND ECONOMIC FEATURES

I. Agakishiyev

Annotation

The article is dedicated to energetic policy of Azerbaijan in the 1990s. It reveals reasons for an interest of foreign companies in signing contracts in the Caspian region where a price of the possible victory justifies a risk of a failure in exploration of major oil fields. It analyzes conditions for contractors, as well as signed contracts – early, stabilized, and tendered ones. It sets arguments by opponents of making deals and compares arguments of the opposition in Russia and Azerbaijan against oil contracts of those times.

Keywords: oil, oil contract, joint ventures, PSA, a tendered contract, an early contract, a stabilized contract, SOCAR.

Агакишиев Исмаил Аловсат оглы
К.ист.н., доцент ист. фак. Московского
государственного университета
им. М.В. Ломоносова

Аннотация

Статья посвящена энергетической политике Азербайджана 1990-х годов. В ней раскрываются причины интереса зарубежных компаний к заключению контрактов в Каспийском регионе, где цена возможной победы оправдывает риск неудачи в поисках крупных запасов нефти. Анализируются условия для подрядчиков, а также заключенные контракты – ранние, стабилизационные и тендерные. Приводятся аргументы противников заключения сделок, а также сопоставляются аргументы оппозиции тех лет в России и Азербайджане в отношении нефтяных контрактов.

Ключевые слова:

Нефть, нефтяной контракт, совместные предприятия, PSA, тендерный контракт, ранний контракт, стабилизационный контракт, ГНКАР.

Нефтяная дипломатия азербайджанского государства была направлена на решение актуальных политических и экономических задач. Необходимо было установить взаимовыгодные отношения с ведущими странами мира на основе масштабных проектов, привлечь в страну крупные инвестиции и передовые технологии, а также укрепить стабильность в регионе и интегрироваться в мировую экономическую систему. Во всех проектах для подрядчиков были определены самые выгодные условия, что объяснялось следующими причинами: во-первых, состояние войны превращало Азербайджан в страну повышенного риска; во-вторых, неопределенность статуса Каспия предопределяла противоречия между каспийскими государствами в области освоения существующих месторождений; в-третьих, отсутствие ясности в объеме запасов нефти на всех месторождениях, кроме Азери – Чираг – Гюнешли. По условиям контрактов, заключенных по типу PSA (соглашение о разделе продукции), иностранные компании могли не только потерять деньги, но и, в случае останки или отказа от ведения разведочных работ должны были выплачивать определенную компенсацию заказчику.

Какие же преимущества были у этих компаний при обнаружении достаточных запасов углеводородов? Во-первых, во всех контрактах ГНКАР как компания-за-

казчик имела относительно небольшую долю. Во-вторых, иностранные нефтяные компании по условиям заключенных контрактов имели определенные льготы. Все участники консорциумов были освобождены от основных видов налогов (на импорт, экспорт, имущество, добавочную прибыль и др.), кроме налога на прибыль. В объеме налога на прибыль также было заключено преимуущество: вместо 32–35%, которые платили местные компании [1], для них был установлен предел в 25%. Причем платили не сами компании, а, как отмечалось в контракте, ГНКАР брала "на себя" выплату налога за каждого подрядчика после раздела добытой нефти между подрядчиком и заказчиком" [2].

Доля Азербайджана напрямую зависела от затрат на проведение работ по разведке и разработке нефти, поэтому иностранные компании были заинтересованы в искусственном увеличении затрат. В ходе выполнения контрактов подрядчики неоднократно пытались завысить сумму расходов. После вычета издержек доля Азербайджана могла возрасти с 50% до 90%, а доля зарубежных компаний пропорционально уменьшалась с 50% до 10% [3]. Кроме того, необходимо учесть, что в начале эксплуатации месторождения, когда нефть является в достаточном количестве, и при фактическом обнаружении нефти, происходит ее деление 50% на 50%, а раздел готовой продукции – 90% на 10% в поль-

зу Азербайджана – происходит в период угасания месторождения и уменьшения количества нефти [4].

Таким образом, после вычета расходов реальная доля Азербайджана составляла 60–70%. Если принять, что в среднем раздел продукции 70% на 30 %, и что нефть добывается в пропорции раздела получаемой продукции, то можно оценить положение зарубежных компаний в Азербайджане как преимущественное. Например, в Индонезии или Египте это соотношение составляет 85% и 15%, в Ливии 81% отходит государству, остальное – подрядчику. В Великобритании, Индии, Бангладеш, Йемене государство получает 92%. Лидер оппозиции А. Каримов считал, что неоправданно устанавливать налог на прибыль 25%, в то время, как местные компании платят 35–32% [5]. По его мнению, потребность в нефтяных ресурсах в мире всегда есть – значит, уступки здесь неуместны. Все заключенные контракты по типу PSA имели общие особенности. Все они соответствовали законам Азербайджана и Британии и имели силу закона. На разведку обычно отводилось три года. Как отмечалось выше, расходы компенсировались только после получения нефти. Попутный газ бесплатно передавался Азербайджану. Налоги в первых контрактах составляли 25%, а в тендерных контрактах – 32% [6].

Прибыль между ГНКАР и иностранными компаниями делилась на основе фактора R, означавшего: кумулятивные и капитальные расходы плюс разделение доходов на кумулятивный и капитальные части.

Схема в контрактах примерно такая:[162]

R фактор	Доля ГНКАР	Доля подрядчика
0-1	50	50
Более 1 -Le	-	-
Более x Lг	80	20
Более y	90	10

Бонусы выплачиваются за право участия в контракте и, естественно, не возмещаются. Выплачивается в среднем 1200 долларов за каждый акр [7]. Руководящий комитет (РК) организуется ГНКАР и подрядчиками, стороны имеют равное право голоса, решение принимается единогласно. Основные функции РК – контроль за разработкой месторождений, рассмотрение годового бюджета и программы подрядчика и их подтверждение, контроль над расходами, обеспечение программы по подготовке кадров. Оператор подразделения ведет работу строго по программе, установленной РК.

Последнее СП было создано в сентябре 1997 г. В дальнейшем большее распространение получили контракты по типу PSA [8], преимущество которых заключается в том, что подрядчик должен инвестировать в разведку и добычу нефти. Азербайджан с этих контрактов планировал иметь 75% прибыли и бесплатно полученный газ. Единственный минус для республики при неудаче в разведке запасов углеводородов – ущерб для имиджа страны. Все заключенные контракты можно разделить на три группы – ранние, стабилизационные, тендерные. Сравнительный анализ подтверждает, что контракты, входящие в первую группу ("Контракт века"), в экономическом отношении для Азербайджана наименее выгодны. Однако они имели не только экономический, но и грандиозный политический эффект. Во вторую группу входят в основном контракты, подписанные в 1997 г. С этого времени налоговые отчисления от прибыли установлены в 32%, для ГНКАР – 50% [9]. Реализация проекта осуществляется не с концерном нескольких государств, а с оператором одной компании. Стабилизационные контракты, как имеющие менее политизированный характер, несут значительно меньше дополнительного риска, чем контракты первой категории.

Тендерные контракты – новации начала 1998 г., когда ГНКАР подготовила модель закрытых тендеров для заключения контрактов [10]. Партнером ГНКАР становились компании, представляющие наиболее оптимальные предложения, соответствующие модельному контракту. На этой стадии осуществления нефтяной стратегии экономическое давление компаний на ГНКАР было сведено к нулю. Подписание контрактов и получение ими силы имело многоступенчатый характер. Вначале президент республики собственным указом давал право ГНКАР на ведение переговоров с иностранными компаниями. Затем ГНКАР заключала меморандум о взаимопонимании с интересующими ее иностранными компаниями на 6–12 месяцев. В рамках этого меморандума велись переговоры до выработки основных принципов контракта и его подписания. После согласования всех спорных вопросов ГНКАР для подписания заключительного документа обращалась к президенту для получения соответствующего разрешения.

После санкции президента документ подписывался руководителем ГНКАР и подрядчиком, а контракт передавался в президентскую администрацию. Аппарат, в свою очередь, передавал его для ратификации в парламент. Параллельно Кабинет министров Азербайджанской Республики давал правительственную гарантию участникам будущего контракта. Компании также объявляли о своих гарантиях. После ратификации в парламенте контракт возвращался для подписа-

ния президенту, который издавал указ о принятии нового закона. Контракт начинал действовать со дня публикации указа. Контракты, подписанные с ГНКАР по типу PSA, даже в случае их прекращения из-за коммерческой неентабельности, все же не были абсолютно прибыльными для Азербайджана. В качестве примера можно привести деятельность консорциума КМНК (Каспийская международная нефтяная компания) по месторождению "Карабах". Во-первых, КМНК выделила 120 млн долларов на реконструкцию и модернизацию ППБУ "Деде Горгуд", проводила работы на месторождении "Карабах", позволила ГНКАР, не вложив ни цента, приобрести полный пакет информации о структуре "Карабах". Все это можно было использовать при подъеме цен на нефть и разработке месторождений собственными силами или в рамках совместного проекта с партнерами.

Оппозиция выступала против подписания контрактов по типу PSA, аргументируя свое мнение неоднократным отклонением Государственной Думой РФ подобного типа соглашений. Но в РФ на это были свои объективные причины: во-первых, федеральная власть и субъекты федерации не могли договориться о распределении налоговых поступлений по контрактам. Во-вторых, коммунисты, имевшие большинство в Думе, не были сторонниками такого рода соглашений и были вообще против привлечения к разработке месторождений иностранных компаний. Были разногласия среди депутатов в Думе и по вопросу целесообразности передачи иностранным компаниям оценки работ по обслуживанию, охране окружающей среды, а также здоровья и безопасности работников.

Еще одним важным экономическим актом стало внесение в годовой бюджет операционной компании расходов по компенсации ущерба населению в результате аварийных ситуаций. В контрактах оговаривалось, что исключения составляют случаи аварий из-за заведомой халатности подрядчика. Однако дело было в том, что в каждом конкретном случае иностранные компании должны действовать в соответствии с международными стандартами, указанными в контракте. И если произошла естественная авария, то затраты на ликвидацию последствий и компенсации населению ущерба согласно мировой практике должны быть обязательно возмещены. Все заключенные контракты должны были реализовываться в два этапа.

Первый этап – разведочный. Он трехлетний и предполагает бурение как минимум двух или трех скважин. Бонус выплачивается в три этапа (первый – при ратификации, второй – после окончания разведочных работ, третий – в случае их успешного завершения и начала добычи). В разведочный период иностранные

компании, независимо от уровня долевого участия ГНКАР, вносят за нее 100% инвестиций. По окончании периода разведки ГНКАР может продать кому-либо свою долю, либо сама финансировать проект пропорционально доле своего участия. Обязательное условие – привлечение местного персонала. В операционной компании существует квота: начиная с 50% в течение нескольких лет доля местных кадров на всех уровнях должна возрасти до 90%. Контракт предусматривает обучение молодых рабочих и специалистов, а также оговаривает льготы для местных компаний при участии в тендерах. Если 1996 г. был годом организационной работы, то 1997–1998 гг. должны были быть периодом результатов. Общая сумма оплаченных бонусов к ноябрю 1997 г. составляла 400 млн долларов, о чем заявил вице-президент ГНКАР Н. Алиев в парламенте при ратификации контракта "Огуз" (ГНК АР – "Мобил"). ГНКАР из этой суммы ничего не получила, все средства находились в распоряжении правительства. Бонусы хранились в Международном банке Азербайджана в качестве вспомогательных резервов государства [11].

Картина долевого участия ГНКАР по уже ратифицированным контрактам такова: Азери – Чираг – Гюнешли – 10%; Карабах – 7,5%; Шахдениз – 10%; Дан Улузу – Ашрефи – 20%; Ленкаран – Талышдениз – 25%; Ялама – 40%; Огуз – 50% [12]. Причины интереса зарубежных компаний к заключению контрактов состояли в том, что ожидаемые запасы Каспия, по оценке специалистов ГНКАР, достигали 40 млрд баррелей нефти, а по мнению иностранных специалистов – в интервале от 6,6 до 33 млрд тонн нефти в азербайджанском секторе Каспия [13]. Отношение оппозиции к заключению большого количества контрактов с зарубежными компаниями не всегда было положительным. По ее мнению, необходимо было увеличить сроки заключения контрактов, а после получения прибыли самостоятельно добывать нефть на других месторождениях. Н. Алиев в ответ выдвинул аргумент о необходимости поддерживать добычу нефти в "Контракте века" на уровне 40 млн в течение 15–20 лет. В таком объеме нефть можно было получать на протяжении нескольких лет, после чего неизбежно последует резкое снижение ее добычи. Это приведет к неполной загрузке трубопроводов, росту безработицы и негативным процессам в химической промышленности и других отраслях, связанных с нефтяным делом [14].

Еще одной проблемой стал длительный (трехлетний) срок разведки. Эксперты государственной компании считали необходимым ускорить проведение переговоров и заключение новых контрактов, что означало для Азербайджана немедленное поступление минимальных инвестиций в экономику в форме бонусов. Но это были лишь первые, еще небольшие доходы от нефти.

Чем больше заключалось контрактов, тем больше было шансов получить более крупные инвестиции в нефтяную экономику республики [15].

Интерес иностранных компаний к предполагаемым, но еще не выявленным окончательно запасам нефти в Каспийском бассейне объяснялся их значительным объемом. Необходимо различать запасы и ресурсы углеводородов. Под запасами понимается разведанное количество нефти, которое может быть добыто с помощью уже существующих технологий и оборудования. Ресурсы – это теоретические оценки общего количества нефти, часть из них не поддается добыче на основе существующих технологий и в конкретных рыночных условиях. Промышленные запасы нефти США (48 шатов), по некоторым оценкам, составляют примерно 196 млрд баррелей, из них 169 млрд баррелей уже добыто. То есть оставшиеся запасы составляют 21 млрд баррелей нефти, а ресурсы – 6 млрд баррелей нефти [16, р. 94]. В Саудовской Аравии запасы нефти, по данным "World Oil", составляют 263 млрд баррелей, а по данным OGJ – 259,25 млрд баррелей нефти [17, р. 37; 18, с. 26–27]. По мнению Л. Айваго, известного консультанта по оценке мировых нефтяных месторождений, в перспективе можно ожидать резкого повышения цен на нефть, вследствие чего может произойти глобальная гиперинфляция [19, р. 23].

Все это обуславливает повышенный интерес к Каспийскому региону: цена возможной победы оправдывает риск неудачи в поисках крупных запасов нефти. Истерия в СМИ по поводу того, что в Каспии нет нефти и газа, стала препятствием и антирекламой для активных действий в азербайджанском секторе Каспия нефтяных компаний Российской Федерации. Она была инспирирована в интересах нефтяных гигантов, не желавших видеть новых конкурентов в самом прибыльном секторе легального бизнеса. Так, в США прибыль пяти компаний: "Эксон", "Мобил", "Шеврон – Тексако", "Би Пи – АМОКО – АРКО", "Филипс Тоско Марафон" – возросла за вычетом налогов с 16 млрд долларов в 1999 г. до 40 млрд долларов в 2000 г. Этот рост происходил на фоне падения доходов 1400 крупнейших корпораций США (в первом квартале 2001 г. это падение составило 43%). Почти все эти компании вели разведку и добычу нефти в Каспийском море.

Крупные нефтяные компании диктуют цены и находятся на вершине экономической пирамиды. "BP", "Шелл", "Эксон", "Мобил" получают в несколько раз больше доходов, чем Саудовская Аравия, благодаря своей вертикальной интегрированной системе производства – от бурения скважины до заправки. Имея огромные финансовые возможности, эти компании способны инвестировать крупные суммы на разведку

запасов, сооружение глубоководных платформ, прокладку трубопроводов. В 1999 г. на 8 гигантских нефтяных компаний приходилось более 80% расходов на разведку добычи нефти. Необъятные ресурсы Каспия и широкие возможности для коммерческих соглашений в Азербайджане в годы кризиса подталкивали их к заключению все новых контрактов. Для азербайджанской нефтяной индустрии 1998 г., несмотря на многие проблемы и кризисную ситуацию в экономике, был удачным годом. За это время было подписано семь контрактов типа PSA, общий прогнозируемый объем капиталовложений превышал 18 млрд долларов [20].

Однако глобальный нефтяной кризис не прошел бесследно и для Азербайджана. Он затронул деятельность иностранных инвесторов, пострадали добыча нефти и реализация трубопроводных проектов. В условиях мирового нефтяного кризиса большинство компаний уже в 1999 г. осторожно относилось к новым проектам и не желало поддерживать дорогостоящие инициативы. А в азербайджанском секторе Каспия ситуация особенно осложнилась после неудачи двух нефтяных консорциумов ("CIPCO" и "NAOC"). Как отметил советник Министрства торговли США и представитель США по вопросам коммерческого сотрудничества в области энергетики с новыми независимыми государствами Я. Калички, данные разведки операционных компаний "CIPCO" – структура "Карабах" и "NAOC" ("Дан Улдузу", "Ашрафи") – свидетельствовали о преувеличенных представлениях об объеме нефтяных залежей в Каспийском бассейне [21]. Но несмотря на это, Калички уверял, что Каспий обладает до 90 млрд баррелей нефти, сравнимых с запасами Кувейта или Ирака. По его словам, на Апшеронских пластах к югу от вышеуказанных месторождений находились большие запасы углеводородов, а еще южнее располагалась основная часть Южно-каспийского бассейна, разведка которого только началась [22].

Геологическое строение месторождений Каспия было более проблематично в плане разведки запасов и освоения, по сравнению с месторождениями в районе Персидского залива. Но выявление новых гигантских месторождений на шельфе Каспия было вполне возможно. При этом разведка доказала наличие больших запасов природного газа в азербайджанском секторе Каспийского моря. Нефтеценовой коллапс и мировой финансовый кризис не стали окончательным заслоном инициативам ГНКАР по заключению новых контрактов. Западные компании были готовы вкладывать десятки миллионов долларов в проекты освоения ресурсов Каспия. В апреле 1999 г. Азербайджан увеличил количество подписанных им нефтяных контрактов до 19 [23]. За вычетом свернутых и полузакрытых

проектов сумма инвестиций по ним оценивалась не менее чем в 50 млрд долларов [24].

27 апреля 1999 г. в Вашингтоне было подписано три нефтяных контракта типа PSA. Их суммарная инвестиционная привлекательность составляла 5 млрд долларов. Двадцать первым контрактом ГНКАР стал контракт по

месторождению Зых – Говсан, заключенный 27 января 2001 г. Большая часть контрактных площадей приходится на сушу, но определенный процент буровых работ также планировалось вести и на мелководной части шельфа Каспийского моря [25]. Всего в нефтяную промышленность республики на 1999 г. было инвестировано 2,3 млрд долларов [26], а к началу 2001 г. – уже 3,4 млрд [27].

ЛИТЕРАТУРА

1. Avrasia. 1999. 31 марта.
2. Бакинский рабочий. 1997. 21 февраля.
3. Mulkiyyet. 1998. 24 ноября – 1 декабря.
4. Mulkiyyet. 1998. 24 ноября – 1 декабря.
5. Avrasia. 1999. 31 марта.
6. Mulkiyyet. 1999. 12–19 января.
7. Mulkiyyet. 1998. 24 ноября – 1 декабря.
8. Mulkiyyet. 1999. 12–19 января.
9. Mulkiyyet. 1999. 12–19 января.
10. Mulkiyyet. 1999. 12–19 января.
11. Mulkiyyet. 1999. 12–19 января.
12. Вышка. 1997. 14 ноября.
13. Бакинский рабочий. 1997. 14 ноября.
14. Бакинский рабочий. 1997. 15 ноября.
15. Вышка. 1997. 14 ноября.
16. Oil and Gas Eurasia. 2001. № 1.
17. Rifkin Je. The hydrogen economy: The Creation of the World-Wide Energy Web and the Redistribution of Power on Earth. New York, 2005.
18. Oil and Gas Journal. 2001. December. № 24.
19. Ivanhoe L. Get ready for another oil shock! // The Futurist. 1997. Jan–Feb.
20. Kaspi. 1999. 6 августа.
21. Mulkiyyet. 1999. 3–10 июля.
22. Mulkiyyet. 1999. 3–10 июля.
23. Kaspi. 1999. 6 августа.
24. Mulkiyyet. 1999. 4–11 мая.
25. Нефть России. 2000. № 9. С. 53.
26. Kaspi. 1999. 6 августа.
27. Azerbaijan. 2001. 28 января.

© И.А. Агакишиев, (almatmater412@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

