



# Информационный бюллетень

Практика по работе с компаниями нефтегазовой  
отрасли KPMG в Казахстане и Центральной Азии

Февраль 2016 года

# Содержание

РИСКИ В НЕФТЕГАЗОВОМ  
СЕКТОРЕ



Добыча  
трудноизвлекаемых  
запасов в России



Глобальный прогноз  
руководителей ведущих  
компаний - перспективы  
энергетического сектора  
Экономический рост  
и инновации



# РИСКИ В НЕФТЕГАЗОВОМ СЕКТОРЕ

Усиливающееся давление со стороны конкурентов, появление быстроразвивающихся цифровых технологий и экономическая неопределенность в мировом масштабе - это основные элементы, формирующие общую картину сегодняшних рисков.

**КPMG излагает свою точку зрения на основные риски нефтегазового сектора, с которыми сталкиваются корпорации**

## Стратегия

**Снижение спроса на выработку электроэнергии с использованием газа** так как правительства многих развитых стран поощряют использование возобновляемых источников энергии, предоставляя производителям субсидии и налоговые льготы.

**Избирательный подход к выдаче эксплуатационных разрешений** компаниям некоторыми правительствами, что ведет к получению **несравнимых конкурентных преимуществ**

Государственные компании, контролируемые большими объемами нефтяных и газовых ресурсов по сравнению с прочими публичными компаниями могут **ослабить конкуренцию на рынке** и осложнить доступ негосударственных компаний к перспективным проектам.

## Рост

**Расширение международной деятельности** компаний создает риски вследствие несоблюдения различных нормативных требований, экономических и политических изменений, дискриминационной монетарной политики и т.д.

## Люди

**Операционный риск**, являющийся следствием перерыва в хозяйственной деятельности из-за действий профсоюзов, забастовок, останова производства.

## Рентабельность

**Снижение экономической активности в некоторых мировых регионах и, в частности, в Китае** вызвало падение спроса на нефть, которое, в свою очередь, привело к снижению цен и уменьшению доходов.

Отдел консультирования по управлению рисками компании KPMG помогает своим клиентам выработать надежные подходы к проблеме снижения рисков, основанные на результатах тщательного анализа и интерпретации движущих факторов глобальных рисков.

**Финансовые риски**, связанные с кредитными рисками, ликвидностью и рисками рефинансирования, могут негативно отразиться на ликвидности компании.

**Риски, возникающие в связи с колебаниями цен и спроса на сырье.**

**Риск неблагоприятных изменений ставок вознаграждений и обменных курсов.**

## Репутация и этика

Риски для репутации /фирменного бренда в результате появления негативных оценок или комментариев со стороны заинтересованных сторон.

## Совершенствование

### операционной деятельности

**Повышение риска**, связанное с тем, что разведка и добыча нефти ведутся на больших и очень больших морских глубинах.

**Неопределенность в оценках запасов нефти и газа** вследствие сделанных допущений и наличия переменных величин, многие из которых компаниями не могут контролировать.

**Риск того, что перспективные разведочные блоки не будут выявлены** в соответствии с планами, графиком и в рамках бюджета.

**Неэффективное и неуспешное управление** сложными, долгосрочными капиталоемкими проектами, в том числе неспособность добиваться успеха на переговорах с поставщиками и заказчиками, развивать рынок для производимого продукта и успешно адаптироваться к изменяющимся условиям операционной деятельности.

**Риск неэффективности операционной деятельности**, в том числе повышение рентабельности, контроль издержек, повышение производительности и регулярная оценка портфеля активов.

## Комплаенс

**Риски, связанные с изменением законодательства, и риски нормативно-правового несоответствия** вследствие изменений международного и национального законодательства, правил и процедур, технических стандартов и торговой политики.

## Технология

**ИТ-риски**, связанные с неисправностями или перерывами в работе информационных систем или нарушением их безопасности, могут негативно отразиться на способности компании успешно конкурировать на рынке.

**Непринятие соответствующих мер по непрерывному совершенствованию технологий и адаптации к изменяющимся рыночным условиям** и политической конъюнктуре посредством исследований.

## Техника безопасности и охрана окружающей среды

**Серьезные потрясения**, такие как террористические акты, болезни, забастовки и различные катастрофы природного характера могут отразиться на деятельности на международном и внутреннем рынках

**Растущая озабоченность по поводу климатических изменений** заставляет правительства создавать нормативно-правовую базу для регулирования **уменьшения выбросов парниковых газов**, что приводит к увеличению сроков реализации проектов и повышению издержек по соблюдению законодательства, норм и правил.



# Добыча трудноизвлекаемых запасов в России

## Международный опыт стимулирования разработки трудноизвлекаемых запасов

**Несмотря на общий рост добычи нефти, остро стоит вопрос об увеличении коэффициента извлечения нефти (КИН) и вовлечения в разработку месторождений, добыча из которых на сегодняшний день не выгодна экономически, добыча из-за высокого налогового бремени. Как показывает опыт, эффективное государственное управление налогообложением может привести к росту добычи и извлечению, что актуально в период снижения запасов «традиционной» нефти в РФ.**

В настоящее время нефтедобыча в России продолжает расти. Так, например, в 2014 году объем добытой нефти составил 526,1 млн тонн, а к концу 2015 года объем оценивается экспертами в 530,5 млн тонн, что составляет 100,8% к 2014 году. Тем не менее, уже сейчас становится очевидным, что удельный вес традиционных запасов снижается, а selbstность добычи растет. Это, прежде всего, обусловлено высокой обводненностью скважин, сокращением добычи новых и действующих скважин. В некоторых регионах также снижается и общий объем добычи нефти.

По сравнению с зарубежными странами Россия имеет низкий показатель среднего КИН – по данным раз-ных источников он составляет от 0,34 до 0,42. Ситуация также усугубляется накопившимся отставанием в тех-нологиях разработки месторождений и добычи нефте-газовых запасов (в настоящее время отсутствует доступ к западным технологиям) и снижением цен на нефть на мировых рынках.

Так, например, в результате санкций прекращено или приостановлено сотрудничество иностранных партнеров (ExxonMobil, Statoil, Shell, Total) с российскими компаниями (Роснефть, Газпромнефть, Лукойл) в части совместной работы по оценке возможности коммерческой добычи трудноизвлекаемых запасов (ТРИЗ) нефти и других углеводородов на морском шельфе.

При таких условиях необходимо принимать государственные меры стимулирования нефтедобычи. Одной из наиболее важных мер стимулирования повышения добычи на старых и новых нефтегазовых месторождениях является гибкая фискальная политика государства, которая,

Принимая во внимание отсутствие стимулирующего эффекта на нефтедобывающие компании, госудаством была установлена система льгот по НДС, в том числе для стимулирования разработки участков недр, содер-жащих запасы трудноизвлекаемой нефти (ТРИЗ). Среди таких льгот следует отметить применения нулевой ставки по НДС в отношении нефти, добытой на определенных залежах – Баженовская, Абалакская, Хадумская и Доманикова свиты, особый режим налогообложения шельфовых (новых морских) месторождений, предусмотренный, в том числе, возможность неограниченного переноса убытков на будущее. При этом возможность практического применения указанных льгот в отношении разработки ТРИЗ остается ограниченной, так как отсутствует четкое законодательное закрепление понятия ТРИЗ, а существующая классификация проектов по разработке участков недр, содержащих запасы ТРИЗ в зависимости от проницаемости коллектора, степени выработанности и насыщенности пласта имеет индивидуальный характер и относится к конкретным месторождениям.

В таких условиях многие компании могут оказаться лишены поддержки – не получить льготы по НДС, в частности из-за отсутствия четкой процедуры отнесения запасов к той или иной категории. Другой проблемой является отсутствие доступного финансирования в условиях санкций. Это в свою очередь не способствует созданию нормальной конкурентной среды. В этом плане очень успешный опыт у США – малые и средние ком-пании составляют основу для добычи на месторождениях ТРИЗ с низким дебитом. Во многом это обусловлено отменой/снижением роялти (аналог НДС) и другими факторами – невысокие входные барьеры в отрасль, особенные земельное законодательство, эффективная, конкурентная отрасль нефтегазового сектора.

Очевидно, что стимулирующие меры должны быть направлены на решение указанных проблем. По нашему мнению, это может достигаться путем:

– стимулирования инвестиций и разработки специальных форм финансирования ТРИЗ;

– внедрения в российскую практику таких договорных конструкций как рисковый операторский договор и соглашения о совместной разработке, получивших широкое распространение в мире. Они удобны как для российских, так и для иностранных операторов и инве-сторов, поскольку позволяют гибко распределить риски между партнерами и более рационально и эффективно разрабатывать углеводородные месторождения.

Отсутствие упомянутых конструкций в российском праве представляет существенным ограничением. Поэтому в нынешних условиях лицензодержатель и оператор зачастую заключают такие договоры по иностранному праву, что в настоящее время, с учетом санкционного режима против РФ, повышает риски для осуществления таких проектов. Либо заключают общепринятый операторский договор, который связан с

правовыми рисками перекалфикации в иные типы договоров, в частности – договор подряда;

– установления четких и универсальных критериев определения ТРИЗ и их классификации, а также совершенствования системы льгот, закрепления их на законодательном уровне (на сегодняшний день разработка ТРИЗ нефти регулируется Распоряжением Правительства РФ от 03.05.2012 № 700-р, которое является подза-конным актом);

– переноса налогообложения на этап, когда определяется финансовый результат по проекту, который является наиболее объективным показателем для налогообложения. При этом база для налогообложения при такой системе будет выше, чем налогообложение по системе НДС. Будет применяться ставка до 60%, что выше чем в системе НДС. Примерами таких систем налогообложения в настоящее время являются модели НФР и НДС-НДД – инструментом достаточного прогрессивный, он применяется во многих странах и настроен на налогообложение свободного потока денежных средств. В НФР заложена формула «доходы минус расходы»;

– установления ускоренного механизма списания капитальных затрат – так называемая ставка аплифта (40% за 4 года), либо применение повышенного коэффици-ента списания капитальных вложений, например коэффициент 2;

– стимулирования собственного производства технологий и оборудования (импортозамещение). Уход с российского рынка ряда иностранных партнеров требует появления на российском рынке новых хозяйствующих субъектов, в том числе национальных, а также развитие собственных технологий.

Страна	Налоговые льготы в отношении добычи ТРИЗ
Канада, Китай, Польша, США, Ирландия, Норвегия	Есть или в процессе утверждения
Австралия, Дания, Демократическая республика Конго, Мексика, Нидерланды, Сингапур, Словения, Вьетнам, ОАЭ, Катар, Саудовская Аравия	Нет или применяется с существенными ограничениями (по данным КРМГ)

Для оценки эффективности указанных стимулирующих мер обратимся к зарубежному опыту. Проведенный КРМГ анализ мирового опыта налогообложения нефтяной отрасли свидетельствует об устойчивой тенденции отказа добывающих стран от элементов налоговой системы, основанных на налогообложении выручки или физических объемов добытого сырья.

Система на основе природной ренты (роялти), одним из вариантов которой является российский НДСП, характерна преимущественно для стран, в которых отсутствует проблема истощения ресурсной базы и увеличения доли ТРИЗ: Саудовская Аравия, ОАЭ, Катар, Кувейт.

Иная картина наблюдается в странах с более сложными условиями добычи природных ресурсов, где появилась угроза падения добычи и возобновления воспроизводства минерально-сырьевой базы, к которым относятся и Россия. В частности, в Великобритании, Норвегии и Казахстане роялти были отменены или существенно снижены. Показательно, что с отменой роялти налоговые поступления от нефтедобывающих компаний не только не упали, но, наоборот, возросли. Так в Великобритании в 2008 году по сравнению с 2004 годом примерно в 2,5 раза – с 5115 до 12 393 млн фунтов.

Великобритания также поддерживает высокий уровень рентабельности разработок своих месторождений путем применения специальных льгот, например, позволяет налогоплательщикам применять к налоговой базе широкий круг налоговых вычетов, размер которых зависит от типа месторождения (под высоким давлением, глубоководное месторождение и т.д.). Налоговые убытки налогоплательщиков от деятельности, связанной с добычей углеводородов, перенесенные на будущие налоговые периоды, могут быть увеличены на 10% для каждого следующего налогового периода в течение 6 лет.

В Норвегии после отмены роялти наблюдался устойчивый рост налоговых поступлений в период с 1999 по 2012 гг. Однако в 2014–2015 наметился спад в связи с падением цен на нефть. Другой стимулирующей мерой является компенсация государством убытков полученных при проведении геологоразведочных работ. Такой убыток компенсируется из бюджета в размере 78%.

Распространенная практика – сочетание роялти и дополнительных механизмов налогообложения прибыли. Подобные системы используются, например, в ОАЭ, Канаде, Австралии, Нидерландах, Катаре, Бразилии. В таблице обобщено представлено опыт в отношении налоговых льгот по добыче ТРИЗ. Ярким примером комплексного подхода в применении стимулирующих мер (налоговых и неналоговых) успешного освоения и разработки ТРИЗ стали США, которые добились эффективного результата главным образом путем создания в нефтегазовой отрасли конкурентной среды, позволяющей снизить операционные и капитальные издержки организаций, а также путем оказания интенсивного государственного содействия в проведении научных исследований и разработок в отрасли. Китай, как и США, также оказывает усиленную поддержку разработке нефтегазовой отрасли в стране. Так, для увеличения добычи сланцевого газа китайские власти осуществляют активное предоставление различного рода субсидий и налоговых льгот производителям сланцевого газа.

В России с целью стимулирования разработки ТРИЗ также идет обсуждение замены устаревшей системы налогообложения через НДСП на систему с применением налога на финансовый результат – аналог налога на прибыль. Был разработан законопроект о введении системы налогообложения в виде налога на прибыль от реализации добытой нефти, который был внесен в Государственную Думу законодательным собранием Ханты-Мансийского Автономного Округа – Югры. В его подготовке также принимали участие ведущие российские нефтегазовые компании при активном содействии экспертов, включая специалистов КРМГ.

Суть законопроекта заключается в замене НДСП на дополнительный налог на прибыль (аналог НФР) в отношении ряда пилотных месторождений, расположенных на территории Югры и Ямало-Ненецкого автономного округа. Другими словами, по сути это означает введение НФР в качестве 3-летнего эксперимента с на- мерением распространить его в будущем на всю отрасль или определенные категории месторождений.

Таким образом, по нашему мнению, сочетание гибкой фискальной политики государства, замена НДСП на механизм налогообложения чистого дохода, усовершенствование механизма применения льгот, закрепление понятия ТРИЗ на законодательном уровне с иными мерами государственного стимулирования нефтегазовой отрасли (совершенствование правовых механизмов финансирования, стимулирование собственного производства технологий и оборудования за счет притока инвестиций) будет способствовать поддержанию высоких объемов добычи нефти.



**Сергей Целкалин**  
Руководитель Группы КРМГ  
по оказанию налоговых услуг  
компаниям нефтегазового сектора



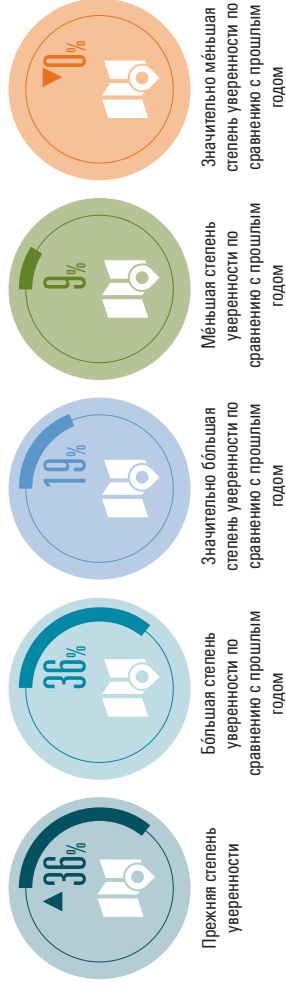
**Вячеслав Наржнны**  
Старший консультант Группы КРМГ  
по оказанию налоговых услуг  
компаниям нефтегазового сектора



# Глобальный прогноз руководителей ведущих компаний - перспективы энергетического сектора

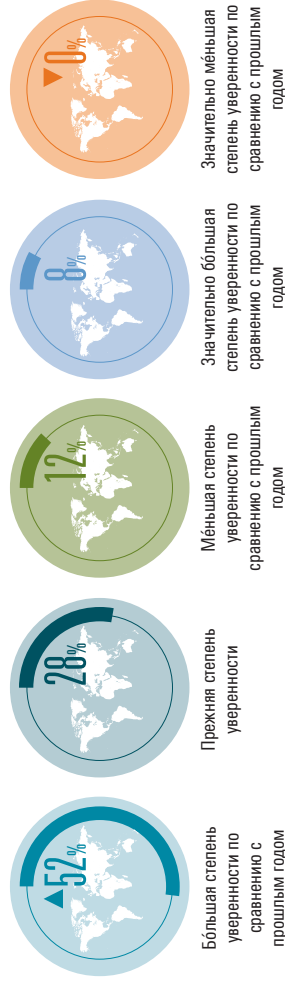
## Экономический рост и инновации

### Перспективы роста энергетического сектора в ближайшие 3 года



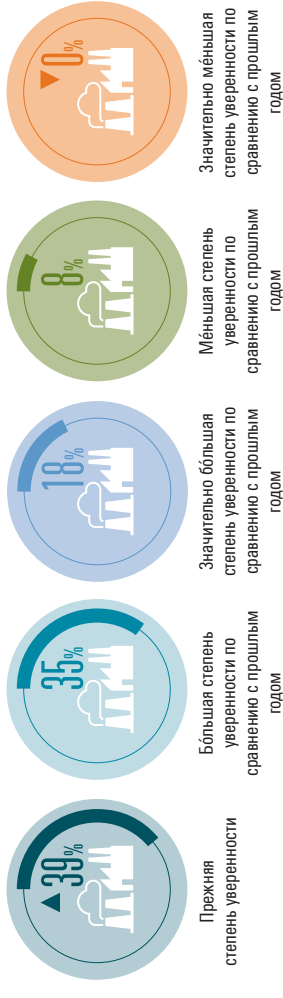
По сравнению с прошлым годом в общей сложности 55 процентов респондентов были в большей или в значительно большей степени уверены в росте экономики в своих странах в ближайшие 3 года.

### Перспективы роста мировой экономики в ближайшие 3 года



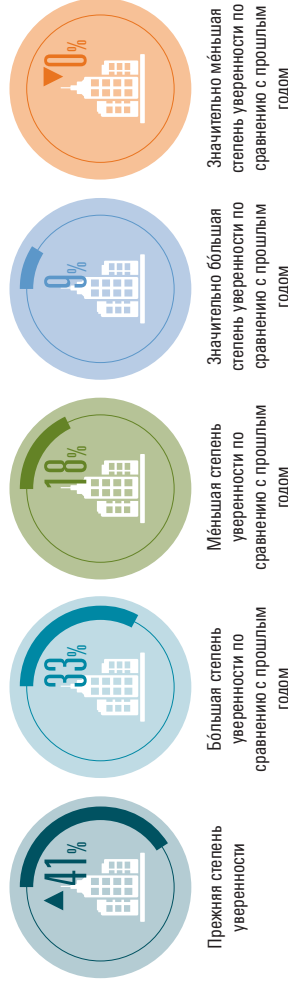
Пятьдесят два процента респондентов в большей степени уверены, чем в прошлом году, в перспективе роста мировой экономики в течение следующих 3 лет, и никто из респондентов не продемонстрировал значительно меньшую степень уверенности в ее росте по сравнению с прошлым годом.

### Перспективы роста энергетического сектора в ближайшие 3 года



Только 8 процентов респондентов выразили меньшую или значительно меньшую степень уверенности в перспективах роста отрасли в ближайшие 3 года по сравнению с прошлым годом.

### Перспективы роста вашей компании в ближайшие 3 года



Сорок один процент респондентов имеют прежнюю степень уверенности в перспективах роста собственной компании в ближайшие 3 года, и только 9 процентов в значительно большей степени уверены в росте по сравнению с прошлым годом.



Какая из диаграмм в наибольшей степени соответствует текущей стратегии роста вашей компании?

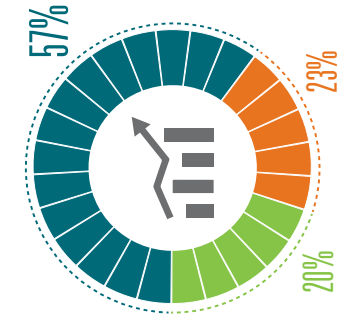


В основном неорганический рост за счет приобретения/создания совместных предприятий

В основном органический рост (разработка новых продуктов, расширение географии)

Равномерное разделение между органическим ростом и неорганическим ростом за счет приобретений

Какая из диаграмм в наибольшей степени соответствует текущей стратегии роста вашей компании?



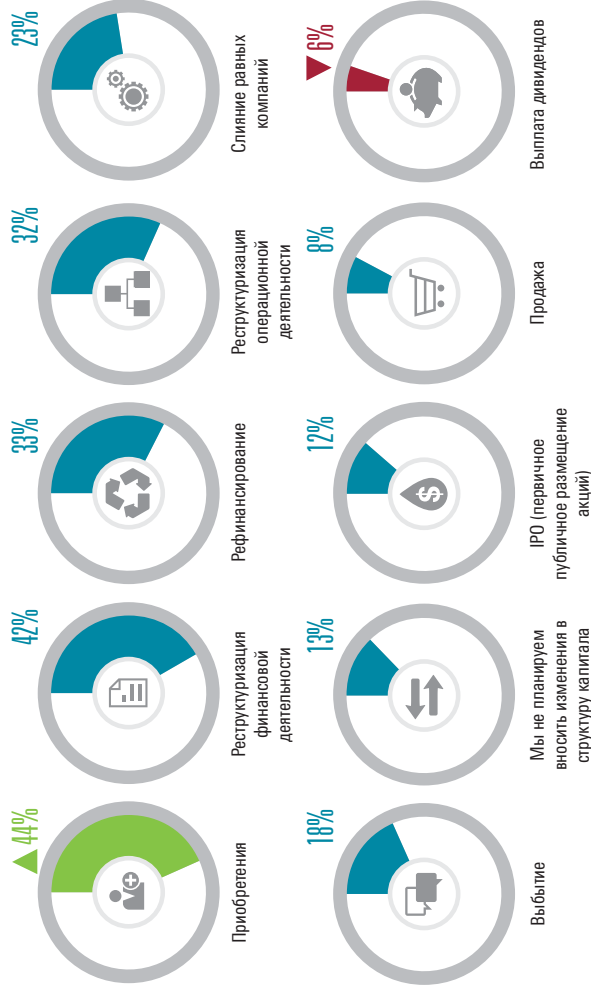
В основном неорганический рост за счет приобретения/создания совместных предприятий

В основном органический рост (разработка новых продуктов, расширение географии)

Равномерное разделение между органическим ростом и неорганическим ростом за счет приобретений

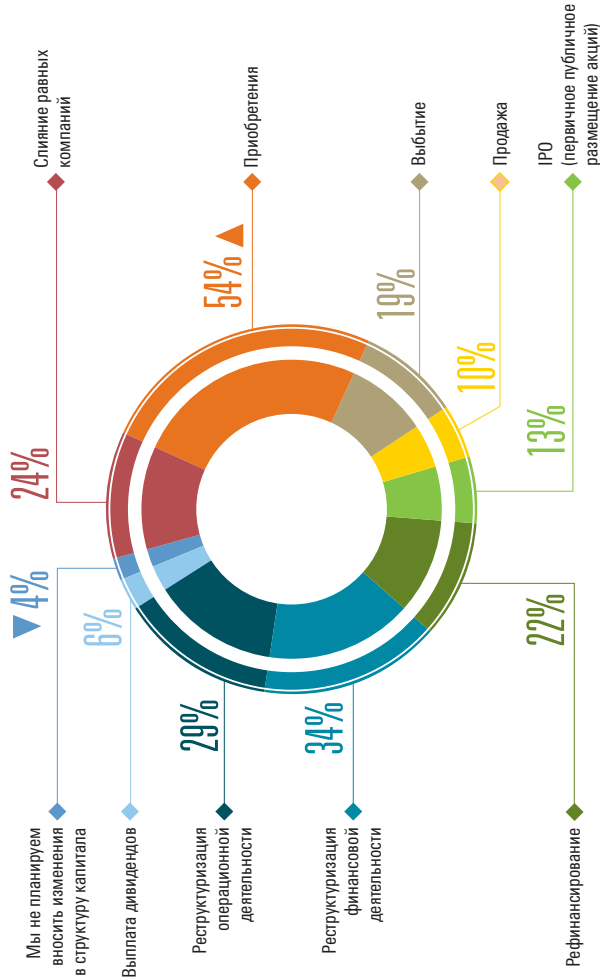
Темпы органического роста останутся на прежнем уровне в течение следующих трех лет, а темпы неорганического роста увеличатся с 4 процентов до 23 процентов.

Пожалуйста укажите, какие из нижеперечисленных факторов наиболее точно соответствуют вашей будущей стратегии роста (в течение следующих 12 месяцев).



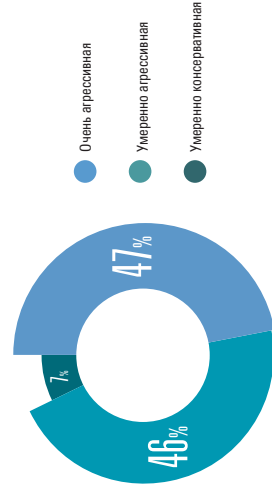
**Приобретения** (44 процента) и **реструктуризация финансовой деятельности** (42 процента) в наибольшей степени соответствуют стратегии будущего роста. **Продажи** (8 процентов) и **выплата дивидендов** (6 процентов) менее всего соответствуют стратегии будущего роста в течение следующих 12 месяцев.

Стратегия роста на следующие 3 года



Только 4 процента первых руководителей не планируют вносить какие-либо изменения в структуру капитала своих компаний в течение следующих 3 лет, 54 процента первых руководителей рассматривают **приобретение** в качестве основного фактора стратегии роста компании в течение следующих 3 лет.

К какой категории вы бы отнесли вашу общую стратегию роста?



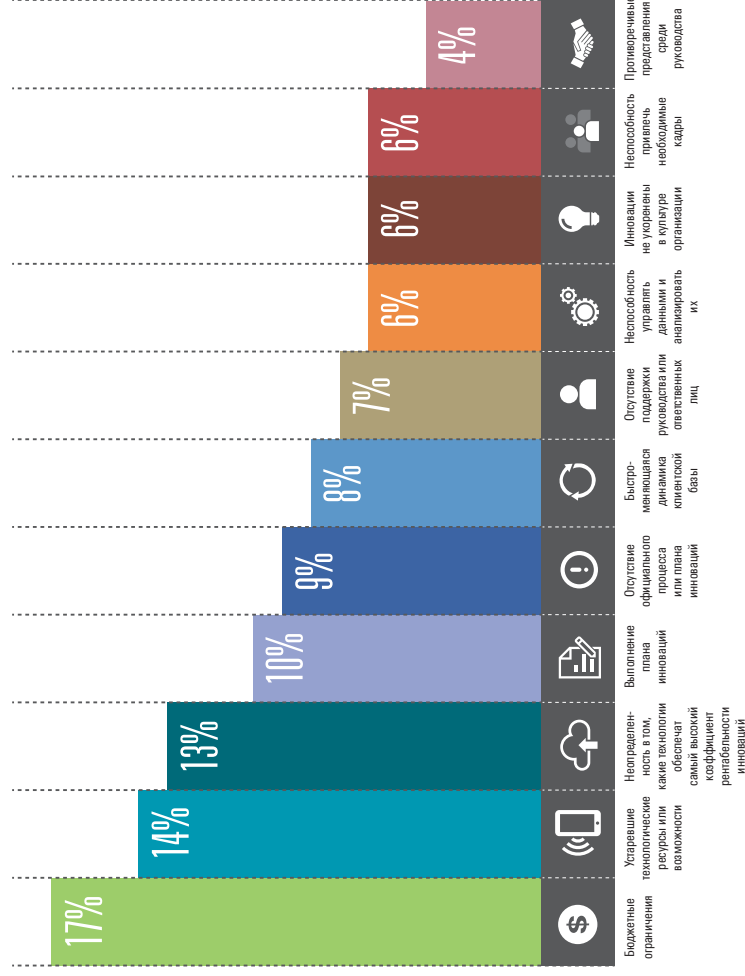
47 процентов первых руководителей компаний считают общую стратегию роста компании **очень агрессивной**, 46 процентов считают ее **умеренно агрессивной** и только 7 процентов считают стратегию **умеренно консервативной**

Какой из двух факторов является более важным для общего благополучия вашей компании в течение следующих 3 лет?



Концентрация на росте в целом (58 процентов респондентов) является более важной для общего благополучия компании в течение следующих 3 лет.

Что в вашей организации является самым большим препятствием на пути к инновациям?



В энергетических компаниях самым большим препятствием на пути инноваций являются бюджетные ограничения (17 процентов), за которыми следуют устаревшие технологические ресурсы или возможности (14 процентов).

## Аналитическая оценка

Более пристальный взгляд на проблемы нефтегазовой отрасли: Нет ничего удивительного в том, что падение цен на нефть заставило руководителей компаний сосредоточить внимание на вопросах реструктуризации финансовой деятельности и организационной структуры. Прогнозируется резкое сокращение свободного потока денежных средств, и компании с низкой и средней капитализацией сейчас должны сосредоточиться на управлении доступом к рынкам капитала. Учитывая тот факт, что фондовые рынки, по существу, закрыты для данной группы, их отношения с кредиторами становятся важными как никогда, особенно вследствие резкого увеличения случаев проведения переговоров по пересмотру ковенантов и запросов об освобождении от обязательств. Все более популярными также становятся альтернативные решения по финансированию, так как «фонды, скупающие безнадежные долги» ищут возможности для инвестирования. Более крупные и диверсифицированные компании теперь используют более жесткие программы распределения капитала, в которых стоимость имеет приоритет над объемом, и сосредоточились на существенных организационных преобразованиях и сокращении численности персонала.

Примечательно, однако, что приобретения также являются ключевым направлением роста, возможно потому, что более сильные в финансовом отношении компании идут на «проблемные сделки» из-за низких цен на нефть. Однако, на сегодняшний день, в значительной мере, благодаря успешной реструктуризации, возникновения большого количества таких проблемных ситуаций не отмечается.





# КОНТАКТЫ



## Мухит Косаев

Партнер

Руководитель практики по работе с компаниями нефтегазовой отрасли KPMG в Казахстане и Центральной Азии  
E: mkossayev@kpmg.kz



## Рустем Садыков

Партнер

Руководитель Отдела налогового и юридического консультирования KPMG в Казахстане и Центральной Азии  
E: rsadykov@kpmg.kz



## Василий Савин

Партнер

Руководитель Отдела инвестиций и рынков капитала KPMG в Казахстане и Центральной Азии  
E: vsavin@kpmg.kz



## Сакен Жумашев

Партнер

Руководитель Отдела управленческого консультирования KPMG в Казахстане и Центральной Азии  
E: szhumashev@kpmg.kz

### Офис в Алматы

Пр. Достык, 180  
Алматы 050051  
Т: +7 727 298 08 98  
Ф: +7 727 298 07 08  
E: company@kpmg.kz

### Офис в Астане

Самал, 12  
Астана 010000  
Т: +7 7172 55 28 88  
Ф: +7 7172 55 28 00  
E: company@kpmg.kz

### Офис в Атырау

Ул. Сатпаева, 34А  
Атырау 060011  
Т: +7 7122 55 62 00  
Ф: +7 7122 55 62 02  
E: company@kpmg.kz

[kpmg.kz](http://kpmg.kz)

Информация, содержащаяся в настоящем документе, носит общий характер и подготовлена без учета конкретных обстоятельств того или иного лица или организации. Хотя мы неизменно стремимся представлять своевременную и точную информацию, мы не можем гарантировать того, что данная информация окажется столь же точной на момент получения или будет оставаться столь же точной в будущем. Предпринимать какие-либо действия на основании такой информации можно только после консультаций с соответствующими специалистами и тщательного анализа конкретной ситуации.

© 2016 ТОО «КПМГ Аудит», компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Республики Казахстан, член сети независимых фирм KPMG, входящих в ассоциацию KPMG International Cooperative ("KPMG International"), зарегистрированную по законодательству Швейцарии. Все права защищены. KPMG и логотип KPMG являются зарегистрированными товарными знаками ассоциации KPMG International.