

Вопросы экономики

В НОМЕРЕ :

Л. Абалкин: "Экономические реалии
и абстрактные схемы"

Е. Гайдар: "Аномалии экономического роста"

А. Илларионов: "Теория «денежного дефицита»
как отражение платежного кризиса в России"

Институциональные изменения
в экономике России

12

1

9

9

6

*А. КОНОПЛЯНИК,
доктор экономических наук,
исполнительный директор Российского банка
реконструкции и развития*

ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВЫХ ОТРАСЛЯХ

Из трех существующих способов привлечения инвестиций (“под страну” – дефицитное финансирование, “под корпорацию” – корпоративное финансирование, “под проект” – проектное финансирование) в России до недавних пор применялся лишь первый – дефицитное финансирование (под суверенную гарантию принимающей страны). Корпоративное и проектное финансирование оставались недоступными в силу как некорпоративной структуры российской экономики, так и неразвитости или полного отсутствия соответствующих разделов в отечественном законодательстве.

Приватизационные процессы, постепенное формирование фондового рынка и корпоративного законодательства создают правовые основы и экономические механизмы для осуществления корпоративного финансирования российской экономики. Гораздо менее четко отражены в законодательстве вопросы передачи негосударственному инвестору во временное пользование той части государственной собственности, которая не подлежит приватизации. Указанные вопросы образуют сферу действия концессионного законодательства, основными элементами которого являются законы “О концессионных и иных договорах” (проект одобрен Госдумой в первом чтении 03.04.96) и “О соглашениях о разделе продукции” (принят и вступил в силу 11.01.96).

С принятием концессионного законодательства у инвесторов появляется обоснованная надежда на установление стабильного правового режима, обеспечивающего не временные льготы, а необходимые долгосрочные гарантии возврата вложенного в экономику России капитала. С другой стороны, государство обретает возможность выбрать достойного инвестора, который обладал бы финансовым, технологическим потенциалом, соответствующим опытом управления, необходимыми для реализации того или иного конкретного проекта.

Принятие концессионного законодательства означает появление правовой возможности для государства не приказывать или указывать, а договариваться с инвестором, что заметно расширяет поле деятельности государства в области хозяйственного маневрирования, позволяет ему более рачительно распоряжаться своей, не подлежащей приватизации собственностью, которая сегодня остается как бы вне зоны эффективного правового регулирования. Таким образом, создаются правовые основы для осуществления широкомасштабного проектного финансирования российской экономики.

Объектом первоочередного внимания со стороны потенциальных инвесторов являются минерально-сырьевые отрасли России, прежде всего ее нефтегазовый комплекс, обеспечивающий сегодня львиную долю поступлений в государственный бюджет.

От публичного права к гражданскому

Существующая в нашей стране система законодательного регулирования капиталовложений – и прежде всего в сфере недропользования – построена на основе публичного права, в соответствии с которым отношения между принимающей страной и инвестором устанавливаются посредством властно-распорядительных, административных актов государства. При этом договорные отношения в данной сфере, по существу, закрепляют условия, содержащиеся в указанных актах. Таким образом, “правила игры”, по которым инвестор должен осуществлять свою деятельность, устанавливаются государством, по сути, в одностороннем порядке и в одностороннем же порядке и изменяются, причем, как правило, не в пользу инвестора. Поэтому у инвестора отсутствуют достаточные правовые гарантии незыблемости условий его соглашения с государством.

При административном госрегулировании, когда в рамках договора одна из сторон (государство) всегда выше другой (инвестор), указанное противоречие может быть разрешено только в случае, если повышенная жесткость административного режима компенсируется наличием разветвленного законодательства с четко прописанными и однозначно понимаемыми и исполняемыми процедурными нормами. Тогда инвестиционный климат хотя и является заведомо жестким, но прозрачным, следовательно, предсказуемым.

Такую картину мы наблюдаем в нефтегазовом комплексе ряда стран, осуществляющих недропользование на основе разрешительных (лицензионных) процедур, – в США, Великобритании, Норвегии. На опыт этих стран часто ссылаются оппоненты применения гражданско-правовых отношений в нефтегазовом комплексе России, обосновывая возможность привлечения инвестиций и на базе системы лицензирования. Однако в сегодняшней России экономико-правовая среда только формируется, разветвленное законодательство отсутствует зачастую даже на уровне фиксации правовых принципов, не говоря уже о механизмах и процедурах их реализации, а применение многих из них зависит от того, как их будут трактовать (в пользу инвестора или против него) государственные чиновники.

Формирование эффективной экономико-правовой среды в России может идти двумя путями:

- путем предоставления отдельным инвесторам индивидуальных льгот при сохранении общего запретительного характера инвестиционного климата в России. Этот путь привлечения инвесторов продолжает доминировать до настоящего времени, но в долгосрочном плане является тупиковым;

- путем повышения общей привлекательности инвестиционного климата, при котором индивидуальные льготы просто не по-

требуются. Именно этот путь способен вывести страну из инвестиционного кризиса.

Следование этому пути предполагает неизбежное изменение самой системы принятия решений: будет сокращаться роль механизмов принятия решений, обусловленных индивидуальными (субъективными) предпочтениями отдельных лиц, и возрастет значение законодательно обусловленных механизмов принятия решений. Таким образом, риски непредсказуемые (зависящие от поведения индивидуального чиновника при отсутствии однозначных правовых ограничений его деятельности) будут трансформироваться в риски предсказуемые, базирующиеся на законе.

Сегодняшнее законодательство России является фактором, скорее, сдерживающим, чем привлекающим инвестиции. Оно построено на административно-правовых принципах и поэтому не может обеспечить инвестору должных правовых гарантий, чтобы защитить его от возможных односторонних действий государства, которые могут ухудшить коммерческие условия реализации долгосрочных инвестиционных проектов. Административный договор, не отражая в полной мере баланс интересов его сторон, не может обеспечить максимально эффективное распоряжение государственной собственностью, одним из важных компонентов которой являются недра.

Притоку инвестиций в Россию могло бы способствовать использование преимущественно частно-правового (или гражданско-правового) регулирования, при котором принимающая страна и инвестор выступают в качестве равноправных сторон в отношениях, основанных на договоре между ними. Он только в этом случае и становится реальным, полноценным "договором" сторон в отличие от административного "псевдодоговора".

Правовая база для использования гражданско-правовых методов регулирования, в том числе в инвестиционной сфере (а именно: регулирование отношений между инвесторами), заложена в действующем гражданском законодательстве и получила дальнейшее развитие в недавно принятом Гражданском Кодексе РФ. Однако гражданско-правовые отношения между государством и негосударственным инвестором, имеющие определенную специфику, требуют дополнительно и более детального регулирования. Именно на решение этой задачи нацелен законопроект "О концессионных договорах" как основной элемент целостной системы концессионного законодательства (или концессионного раздела в инвестиционном законодательстве) России.

Положенные в основу концессионного законодательства гражданско-правовые принципы являются более привлекательными не только для инвестора, обеспечивая ему повышенную правовую стабильность, но и для государства, предоставляя ему возможность более эффективно распоряжаться передаваемой во временное пользование негосударственному инвестору государственной собственностью. Подготовка же концессионного законодательства как целостного свода законов исключает (минимизирует) риски, связанные с возможными противоречиями между несогласованно подготавливаемыми законодательными документами.

Закон "О соглашениях о разделе продукции"

В последнее время был принят ряд законов и других нормативно-правовых актов, которые регулируют различные аспекты отношений собственности, инвестиционной деятельности, налогообложения, недропользования и тем самым формируют правовую среду осуществления инвестиционных проектов в экономике вообще и в ее минерально-сырьевых отраслях в частности. Однако существующее законодательство характеризуется множеством противоречий, не обеспечивает инвестору должных гарантий и соответственно стабильных условий осуществления предпринимательской деятельности, а в налоговой части является зачастую просто "запретительным" для инвестора (так, на долю налогов в цене сырой нефти в России сегодня приходится 65%).

Первым специальным законом, в основе которого заложены гражданско-правовые принципы регулирования отношений между государством и инвестором, является принятый в конце 1995 г. закон "О соглашениях о разделе продукции", вступивший в силу с 11 января 1996 г.

В данном законе речь идет о договоре двух равноправных сторон. Одна сторона – государство – имеет в своей собственности природные ресурсы, залегающие в ее недрах, но не имеет необходимых финансовых средств, а зачастую и соответствующих технологий и ноу-хау для их эффективного освоения, поэтому заинтересована передать эти природные ресурсы во временное пользование на срочной и возмездной основе с максимальной для себя выгодой. Другая сторона – российский или иностранный инвестор – располагает необходимыми финансовыми ресурсами и технологиями и может эффективно разрабатывать такие природные ресурсы, поэтому заинтересована получить их во временное пользование на срочной и возмездной основе с максимальной для себя выгодой и при этом готова также взять на себя все затраты и весь риск их освоения.

Но сделка не состоится, если такое сотрудничество не будет действительно взаимовыгодным, то есть выгодным и государству, и инвестору. Это означает, что сделка не может служить результатом односторонних уступок или преференций инвестору со стороны государства, когда одна из сторон – инвестор – является просителем льгот, (только при наличии которых она может эффективно реализовать проект), а другая – государство – "дарителем" этих льгот. Речь идет о создании условий равноценного, справедливого обмена или об условиях договора двух равноправных сторон – государства и инвестора, каждая из которых готова пойти в процессе переговоров на обоснованные уступки с тем, чтобы выработать взаимоприемлемые условия и закрепить их в соответствующем договоре (соглашении) на весь срок реализации проекта.

Механизм "раздела продукции" обеспечивает достижение такого взаимоприемлемого компромисса по каждому конкретному проекту, поскольку построен не на налоговом, а на рентном принципе и учитывает закономерности формирования горной ренты.

От налогов к ренте

Любая налоговая система представляет собой набор универсализированных платежей инвестора вне зависимости от объективных экономических условий его работы. Особенно резко различаются эти объективные условия при разработке месторождений природных ресурсов, например, геологические условия (концентрация полезного вещества в породе, мощность пластов, их пористость, проницаемость, дебиты скважин и т.п.). Поэтому применение налоговой системы, которая всегда настроена на некие средние природные условия, неизбежно ведет к тому, что какие-то месторождения будут “недооблагаться” налогами, а какие-то – “переоблагаться” ими. Следовательно, в одно и то же время по независящим от них причинам одни инвесторы будут получать сверхприбыль, а другие – бороться за предоставление им налоговых льгот, только при наличии которых их проекты становятся рентабельными. Таким образом, при любой налоговой системе государство изначально отсекает часть проектов, разработка которых является нерентабельной без налоговых льгот, и получает меньше, чем могло бы, налоговых поступлений от проектов, реализуемых в сравнительно благоприятных природных условиях.

Рентные же платежи – а именно к таковым и относится “раздел продукции” – являются сугубо индивидуализированными, позволяющими учитывать индивидуальные условия каждого месторождения природных ресурсов. Именно рентные платежи дают возможность государству получить с инвестора оптимальную цену за предоставление ему своих природных ресурсов во временное пользование. Но этого можно добиться не путем одностороннего установления государством пропорций раздела, что, по сути, предлагают сторонники административно-правового регулирования отношений недропользования, а лишь через сближение позиций сторон путем переговоров – на основе гражданско-правовых отношений.

Предложенная “русская” модель соглашений о разделе продукции представляет собой комбинацию “универсализированной” налоговой системы и “индивидуализированной” системы рентных платежей (см. рис.).

Инвестор уплачивает государству три вида платежей. Во-первых, как и любой другой субъект предпринимательской деятельности, он уплачивает налог на прибыль. Во-вторых, как субъект предпринимательской деятельности в сфере недропользования, он уплачивает платежи за право пользования недрами, отдавая тем самым государству как собственнику недр часть горной ренты, отсутствующей в других отраслях и сферах экономической деятельности. Наконец, он отчисляет обусловленную договором сторон часть “прибыльной продукции”, которая заменяет все остальные налоги и сборы и обеспечивает государству возможность изъятия максимальной части выручки инвестора при том, чтобы инвестор, в свою очередь, получил приемлемую для него норму прибыли. Этот платеж (определение его взаимоприемлемой величины и механизма расчета является одним из ключевых вопросов переговоров сторон) и позволяет государству учесть разницу природных

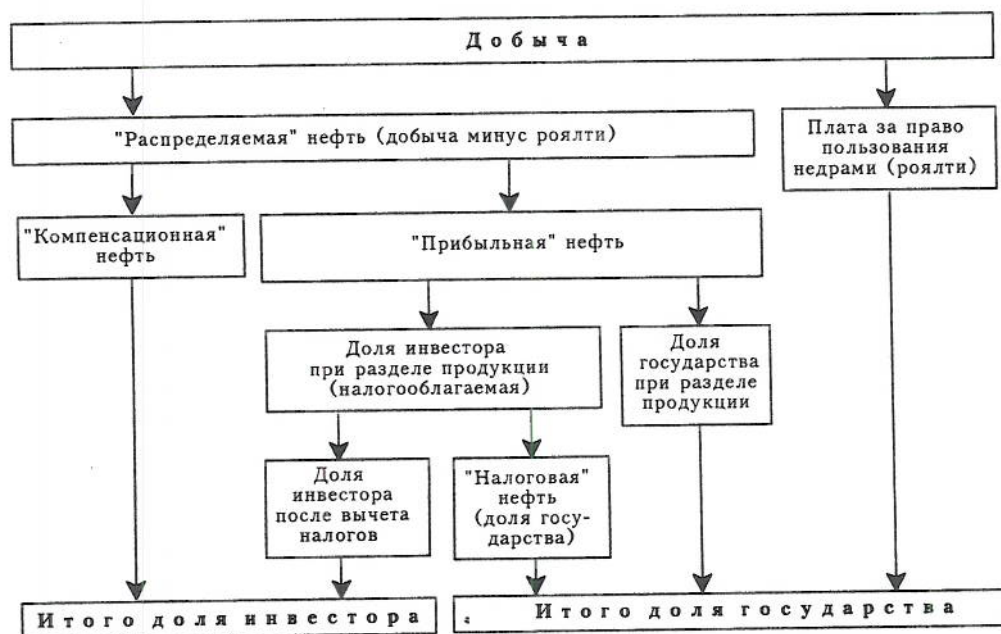


Рис.

условий различных месторождений и изъять в свой доход часть дифференциальной ренты инвестора. При этом чем выше прибыль инвестора, тем большую долю "прибыльной продукции" он отчисляет государству. Для этого в каждом контракте обязательно предусматриваются различные виды скользящих шкал раздела "прибыльной продукции" в зависимости от выбранного критерия, возможный набор которых заложен в проект модельного соглашения. Механизм этот широко и с пользой применяется самыми разными странами.

Место законов в действующем законодательстве

Оба закона – "О концессионных договорах" и "О соглашениях о разделе продукции" – относятся к сфере действия гражданско-правовых отношений в обществе и поэтому развивают и углубляют принципы, закрепленные в Гражданском Кодексе РФ.

Взаимосвязь с законодательством, регулирующим инвестиционные отношения. Все действующие сегодня в России законодательные акты построены на основе национального режима инвестиций, устанавливающего единые "правила игры" для отечественных и иностранных инвесторов. Формула национального режима в России является следующей: закон "Об инвестиционной деятельности в РСФСР" устанавливает, что режим иностранных инвестиций определяется в соответствующем специальном законе; этот специальный закон – "Об иностранных инвестициях в РСФСР" – устанавливает национальный режим инвестиций (с отдельными изъятиями) и тем самым переводит иностранных инвесторов в правовой режим наравне с инвесторами отечественными.

Вышеуказанные “инвестиционные” законы, действующие в России, не перекрывают “нишу” концессионных отношений: ни один из них не регулирует договорных отношений с инвесторами. Оба “инвестиционных” закона формулируют общие принципы и основные положения инвестиционной деятельности в России и в этом смысле наряду с Гражданским Кодексом могут рассматриваться в качестве инвестиционной законодательной основы концессионных отношений, но самого закона о концессиях они заменить не могут. Более того, закон “Об иностранных инвестициях в РСФСР” прямо предусматривает (ст. 40) принятие закона “О концессионных договорах”.

Взаимосвязь с законодательством, регулирующим отношения недропользования. Одной из основных сфер действия закона “О концессионных договорах” является природопользование и, в частности, недропользование, поскольку в соответствии с законом “О недрах” недра России являются государственной собственностью. При этом в отличие от предлагаемого в проекте закона “О концессионных договорах” общего – договорного – порядка передачи всех видов (составляющих) государственной собственности во временное пользование инвестору закон “О недрах” устанавливает иной – административный – порядок передачи во временное пользование негосударственному инвестору одной из составных частей государственной собственности, каковыми являются недра.

В перспективе действие административной (лицензионной) системы должно ограничиваться теми немногими сферами экономики, где в силу особых государственных интересов, связанных, например, с национальной безопасностью (скажем, при добыче расщепляющихся материалов), деятельность инвестора будет осуществляться на основе разрешительного порядка заключения договоров. Следствием указанного подхода будет жесткая регламентация деятельности инвестора, закрепленная в лицензии, и возможность расторжения государством этого договора без какой-либо реальной возможности со стороны инвестора обжаловать такое расторжение (принцип: “договор – часть лицензии”). При подобном подходе чрезвычайно затруднен залог лицензии, невозможна переуступка прав на нее. А без этого в условиях сегодняшней России, когда законодательство еще только формируется, у инвестора в большинстве случаев нет гарантий возврата средств.

Доминировать в гражданском обществе должна договорная система: законами и нормативными документами задаются “правила игры”, по утвержденному регламенту проводятся конкурс, аукцион, а в некоторых случаях и прямые переговоры полномочного государственного органа с инвестором, детали согласуются сторонами в процессе переговоров, заключается соглашение, автоматически выдается носящая регистрирующий характер лицензия (принцип: “лицензия – часть договора”). При этом стороны равны перед гражданским судом (отказ государства от своего иммунитета по крайней мере в области судебно-арбитражных отношений). К этому сводится существо законов “О концессионных договорах” и “О соглашениях о разделе продукции” (“О СРП”).

В ходе их подготовки одним из наиболее дискуссионных моментов был вопрос о “допустимой” сфере применения закона “О СРП”. Нам представляется, что оба инвестиционных режима недропользования должны применяться на равных правовых основаниях и находиться как бы в состоянии конкуренции, борьбы за инвестора. Это было бы залогом повышения эффективности обоих режимов и обеспечивало бы расширение зоны применения более эффективного из них. Таким образом, эволюционным путем, то есть путем естественного отбора, предлагалось установить в России наиболее эффективный инвестиционный режим недропользования.

Однако в процессе прохождения закона через парламент правовая конструкция подготовки и заключения конкретных СРП усложнилась и стала более “забюрократизированной”. Были приняты поправки, в соответствии с которыми требуется утверждать федеральными законами как перечни объектов, на которых разрешено применение СРП, так и отдельные соглашения в случае, если они связаны “с использованием участков на континентальном шельфе, в исключительной экономической зоне и на участках, отнесенных к особым государственным стратегическим интересам”, а равно соглашения, “заключенные без проведения конкурса или аукциона”. Нетрудно заметить, что под это перечисление подпадают все без исключения проекты СРП, имеющиеся и/или намечаемые сегодня в России. В результате создана своеобразная “правовая матрешка”, состоящая из трех федеральных законов, последовательное принятие которых необходимо для того, чтобы инвестор смог начать тратить на свой страх и риск свои же собственные или привлеченные под свои гарантии деньги на подготовку и реализацию конкретных проектов.

Тем не менее с принятием закона “О СРП” в российском недропользовании допускается одновременное сосуществование как административного, так и гражданско-правового регулирования. Разграничение сфер их действия достигается введением поправок отсылочного характера в действующее законодательство, над чем сейчас продолжают работать авторы закона.

Законы и инвестиционный климат

В период формирования экономико-правовой среды в стране сама эта среда является объективно нестабильной (число и содержание законодательных актов все время изменяется). Тем более важным становится применение в это время различных механизмов, способствующих повышению стабильности российского инвестиционного климата. Стабилизационные (“дедушкины”) оговорки позволяют добиться лишь временной стабилизации условий инвестиционных проектов – на первые 3–5 лет. В силу того, что в рамках административного (публично-правового) подхода стабилизационные оговорки являются односторонней инвестиционной льготой, предоставляемой инвестору государством, они не обеспечивают инвестору должных правовых гарантий незыблемости условий проекта на весь срок его

осуществления (в минерально-сырьевых отраслях он исчисляется десятками лет). Более того, разные российские законы предусматривают различную продолжительность “дедушкиных оговорок” для одних и тех же субъектов предпринимательской деятельности, что свидетельствует об отсутствии четко выраженной инвестиционной политики в отношении частных инвесторов.

Обеспечить должные гарантии инвестору становится возможным только в рамках гражданско-правового подхода, когда любые изменения в условия соглашения могут быть внесены только в двустороннем порядке. В этом случае становится возможным распространить продолжительность стабилизационных оговорок на весь срок реализации проекта без опасений, что государство, будучи одной из сторон соглашения, сможет в одностороннем порядке безнаказанно нарушить взятые на себя обязательства.

Рассматриваемые законы предполагают встречную ответственность государства за несоблюдение условий договора и благодаря этому обеспечивают инвестору наибольшие гарантии сохранения стабильности инвестиционных соглашений на весь срок их действия. В частности, поскольку СРП представляет собой гражданско-правовую сделку с уравниванием сторон, в ходе переговоров становится возможным: инвестору – обеспечить приемлемую норму прибыли на вложенный капитал, а государству – второй стороне СРП – получить максимум доходов и других побочных экономических эффектов при условии, что реализация проекта останется не только возможной, но и выгодной для инвестора. Поэтому уже само применение СРП должно рассматриваться как способ обеспечения более благоприятного инвестиционного климата в стране. Вместе с тем законы не посягают на общепризнанные прерогативы государства как органа публичной власти. С одной стороны, оно – партнер частного инвестора, но с другой – оно же осуществляет контроль над его деятельностью.

Наконец, что особенно важно в нынешней социально-политической обстановке, указанные законы позволяют решить задачу сочетания интересов Российской Федерации и ее субъектов, а также координации законодательства Федерации и ее субъектов в сфере концессионных отношений.

Интересы регионов и российских предприятий

При применении СРП в выигрыше оказываются не только те регионы, на территории которых расположены месторождения полезных ископаемых или зарегистрированы компании, производящие работы по проекту (в бюджеты именно этих регионов поступают соответствующие части выплачиваемых инвестором платежей за право пользования недрами, налоги на прибыль и принадлежащей государству доли прибыльной продукции), но и те регионы, на территории которых находятся предприятия, производящие оборудование, необходимое для реализации данных проектов. Заказы на оборудование, на производство работ и т.п. будут размещаться на конкурсной осно-

ве. Очевидно, компании-операторы будут размещать заказы на оборудование или на производство работ там, где это будет для них наиболее выгодным, то есть будут руководствоваться в первую очередь сугубо экономическими соображениями. Маркетинговые исследования инофирм показали, что российские производители товаров и услуг имеют весьма высокие шансы оказаться по многим позициям победителями в этой конкурентной борьбе. Так, результаты анализа технико-экономических обоснований существующих сегодня нефтегазовых проектов инофирм на условиях СРП показали, что в среднем 50-70% заказов на оборудование и услуги они предполагают размещать на российских предприятиях.

Во-первых, это означает, что первые инвестиционные потоки пойдут не в "нефтяные" или в другие сырьевые, а в "машиностроительные" регионы, причем сразу же после вступления соглашения в силу, а не спустя несколько лет, когда будет добыта первая нефть и компания-оператор начнет выплачивать часть своей выручки (валовой продукции) за право пользования недрами, или еще спустя несколько лет, когда она станет получать прибыльную продукцию (выручка минус издержки) и будет выплачивать часть ее в виде "раздела продукции" и налога на прибыль. А появятся заказы – возрастет нагрузка производственных мощностей, увеличится занятость местного населения, которое будет к тому же стабильно (а не от случая к случаю) получать свою зарплату. В бюджет региона пойдут налоговые поступления – как от предприятий, так и от занятых них работников, начнет рассасываться проблема неплатежей, уменьшится социальная напряженность в регионах и т.д.

Во-вторых, это означает, что, например, в случае реализации нефтегазовых СРП совокупные доходы государства по линии "машиностроительных" регионов могут оказаться сопоставимыми или даже превышающими доходы государства по линии "нефтяных" регионов. Так, по проекту освоения Приобского месторождения компаниями ЮКОС (Россия) и "Амоко" (США) ожидаемые "нефтяные" доходы государства (плата за право пользования недрами, налог на прибыль и поступления собственно от раздела продукции) составят 36 млрд. долл. за весь срок реализации проекта. В то же время часть проектных затрат указанных двух инвесторов, размещенная в виде заказов на российских предприятиях (то есть часть "компенсационной продукции", составляющая "машиностроительные" доходы государства), может составить от 60 млрд. до 80 млрд. долл., то есть вдвое больше "нефтяных" доходов по проекту.

Очевидно, в первую очередь могут оказаться в выигрыше именно те регионы, где находятся конверсионные высокотехнологичные производства, предприятия типа "Уралмаш" (Екатеринбург), "Севмашпредприятие" (Северодвинск) и др. В конкурентной борьбе за заказы этим предприятиям может понадобиться поддержка: в том случае, если технологические параметры предлагаемого ими оборудования будут вполне приемлемыми и удовлетворяющими строгим стандартам, но экономические параметры – слишком высокими, чтобы выиграть тендер на поставку оборудования. В этом случае, если

альтернативой будет размещение заказа за пределами России, правительство РФ могло бы пойти на предоставление обоснованных целевых налоговых льгот этим предприятиям, необходимых, чтобы заказ был получен именно ими, а не зарубежными конкурентами.

Другие механизмы защиты отечественных производителей, например, путем введения количественных ограничений на поставку нероссийского оборудования, тем более придание этим ограничениям силы закона, на наш взгляд, противоречат не только правилам ВТО, членом которой стремится стать наша страна, но и государственным интересам России.

Чем чревата, например, фиксация доли российских контракторов, к тому же в виде единого показателя для всех сугубо индивидуальных (хотя бы в силу геологических факторов) проектов освоения месторождений? Направленная якобы на защиту отечественного товаропроизводителя, эта мера в строгом соответствии с законами экономики приведет в не столь отдаленной перспективе к прямо противоположным результатам. Гарантированное наличие заказов у отечественных машиностроителей при отсутствии конкуренции при размещении данных заказов "среди своих" (монопольная структура российской экономики далеко не изжита) "убивает" стимулы к совершенствованию производства и ведет к утрате конкурентных позиций отечественным машиностроением. Более того, происходит завышение цен на его продукцию (ведь она получила гарантию сбыта) и соответственно увеличение затрат на добычу. Следовательно, через механизм раздела продукции по соглашению государство как собственник недр получит существенно меньшую часть произведенного продукта. В результате ценой части добытых природных ресурсов отечественные машиностроители получают "стимулы" к утрате своих конкурентных позиций, а не к их усилению. С другой стороны, гарантия сбыта добывающего оборудования не по принципу его эффективности, а по признаку его "национальности" приведет к менее эффективному освоению месторождений невозобновляемых природных ресурсов, то есть как к удорожанию добычи, так и к потере части добываемого сырья в недрах.