



КАТАЛОГ НАУЧНЫХ РАЗРАБОТОК И ТЕХНОЛОГИЙ - КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ МГРИ

1. Направление науки:

Экономические науки. Экономика минерально-сырьевого комплекса.

2. Наименование разработки:

Организационно-экономическое обоснование применения концессионного механизма при освоении труднодоступных месторождений полезных ископаемых.

3. Аннотация (не более 0,5 стр.):

Цель исследования заключается в экономическом обосновании преимуществ освоения труднодоступных месторождений полезных ископаемых за счет применения концессионного механизма, направленного на эффективное освоение минерально-сырьевой базы.

4. Описание, характеристики (не более 1 стр.):

Россия располагает богатейшей минерально-сырьевой базой(МСБ) и является одним из ведущих мировых производителей минерального сырья. Однако в связи с истощением МСБ возникает необходимость в разведке и разработке новых месторождений, которые являются более сложными по геолого-горно-техническим условиям разработки и находятся в слабоосвоенных регионах, труднодоступных для отработки.

Опыт последних лет показывает, что частный капитал не стремится в труднодоступные регионы. Исключение в сфере добычи полезных ископаемых составляет лишь узкий круг наиболее рентабельных проектов.

Связано это с тем, что проекты освоения полезных ископаемых в слабоосвоенных регионах характеризуются сложностью, большой инвестиционной ёмкостью, высокими рисками в связи с низкой степенью изученности территорий, большой удалённостью от рынков сбыта, отсутствием необходимой производственной, социальной и транспортной инфраструктур, сложными природно-климатическими условиями.

В связи с этим актуальным становится выработка таких схем и инструментов государственного регулирования процессов недропользования в слабоосвоенных, труднодоступных регионах страны, которые обеспечили бы успешную реализацию проектов разработки месторождений полезных ископаемых с учётом соблюдения интересов государства, недропользователей и общества в целом.

Одним из инструментов государственного регулирования предпринимательской деятельности, в том числе и в недропользовании, перспективным механизмом повышения эффективности управления государственной (общественной) собственностью, к которой относятся и недра, может стать концессионный механизм государственно-частного партнёрства (ГЧП).

Таким образом, исследование, направленное на организационно-экономическое обоснование применения концессионного механизма при освоении труднодоступных месторождений полезных ископаемых, является весьма актуальной научной и практической задачей.

5. Научная новизна (не более 0,25 стр.):

По существующему законодательству в РФ недра не могут быть объектом концессионного соглашения. Вопрос применения концессионных механизмов при содействии инвестиционным процессам при разработке труднодоступных МПИ является актуальным,



требует дальнейшего исследования и внесения изменений в действующее законодательство.

6. Преимущества перед известными аналогами (не более 0,25 стр.):

Концессионный механизм обладает рядом преимуществ перед остальными способами передачи МПИ для разработки:

- концессионный договор – это особая форма временного предоставления права хозяйственного использования имущества публичной правовой власти частному лицу на возмездной основе;
- концессия – это долгосрочное партнерство, которое позволяет сторонам осуществить стратегическое планирование своей деятельности, таким образом, концессионные соглашения имеют длительный (иногда до 60-75 лет) период, не требующий постоянного продления до сроков, достаточных для завершения экономически целесообразной добычи минерального сырья;
- государство при заключении концессионного соглашения играет активно-пассивную роль, оно заинтересовано не только в получении фискальной выгоды и роялти, но и в эффективности использования собственного имущества, права на временное пользование которым переданы концессионеру;
- возможно нулевое участие бюджета (публичный партнер не вкладывается в финансирование проекта, инвестор реализовывает возврат инвестиционных средств за счет поступлений от осуществления деятельности по проекту);
- публичная сторона не использует бюджетные средства, но использует другие формы поддержки (например, государственные гарантии, гранты, налоговые льготы для инвестора в данном проекте, выделение земельных участков, гарантию загрузки объекта и т.д.);
- концессионная плата может быть установлена как в форме определенных в твердой сумме платежей, вносимых в бюджет, передачи концеденту (публичному партнеру) в собственность имущества, находящегося в собственности концессионера (частного партнера), так и в форме установленной доли продукции или доходов, полученных концессионером в результате осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением;
- концессии называют часто в англоязычных странах соглашениями «tax-royalty», т.е. соглашений «с уплатой налогов», что подчеркивает их основное отличие от соглашений с разделом продукции, который фактически заменяет взимание налогов;
- одним из главных достоинств концессионных соглашений является механизм снижения и диверсификации рисков государства

7. Назначение и предполагаемое использование (не более 0,5 стр.):

Концессионные соглашения могут также стать одним из альтернативных источников финансирования затрат на создание транспортной инфраструктуры, в соответствии с наличием которой значительно возрастет участие частных компаний в разработке труднодоступных месторождений полезных ископаемых.

8. Область использования и примеры применения (не более 0,5 стр.):

На сегодняшний день концессия за рубежом – это наиболее распространенная форма государственно-частного партнерства при осуществлении крупных, капиталоемких проектов. Сегодня концессионные механизмы в сфере недропользования используются во многих странах мира: США, Франция, Великобритания, Казахстан, Аргентина, Египет, Мексика, ОАЭ, Норвегия, Нидерланды, Швеция, Италия и др.

Российские организации также занимаются разработкой МПИ за рубежом на основе концессионных механизмов, например, компании Группы Газпром осуществляют работы в



области разведки и добычи углеводородов в Ливии и Венгрии; НК «Роснефть» в декабре 2016 г. заключила соглашение о приобретении у итальянской компании Eni доли в концессионном соглашении на разработку газового месторождения Zohr в Египте.

9. Инфраструктура / оборудование (не более 0,5 стр.):

10. Институт (факультет) / кафедра:

Факультет экономики и управления / кафедра Производственного и финансового менеджмента

11. Контакты:

проф. З.М. Назарова, e-mail: nazarovazm@mgri.ru
ст. преп. Ю.А. Леонидова, e-mail: leonidovaya@mgri.ru