

Рента в сырьевых отраслях топливно-энергетического комплекса России

В современной экономике России значительная роль принадлежит энергетическим ресурсам. Отсюда очень важно с максимальной точностью определять внутренние затраты на добычу и транспортировку этих ресурсов, особенно при их экспорте. Почему подчеркивается реализация на внешнем рынке? Дело в том, что если ошибки определения затрат при использовании ресурсов внутри страны еще могут быть как-то компенсированы, да и то, далеко не всегда, то в международных экономических отношениях это сопряжено обычно с безвозвратными потерями.

Одним из основных элементов затрат является рента. Уже многие годы идет дискуссия по проблемам рентных отношений, определения этого понятия, по методам исчисления и практического использования ренты.

В Институте народнохозяйственного прогнозирования РАН в рамках семинара «Экономические проблемы энергетического комплекса» сравнительно недавно было заслушано несколько докладов и выступлений на тему о ренте. Среди них доклад сотрудников топливно-энергетического независимого института (ТЭНИ) Н.А. Волынской и С.С. Ежова «Рента в сырьевых отраслях ТЭК». Хотя этот доклад содержал ряд интересных соображений, подходов, подтвержденных солидными расчетами, он в конечном счете отражал позицию только части специалистов. Поскольку эта позиция представляет известный научный задел и в конечном счете может послужить повышению эффективности российского экспорта, основное содержание упомянутого доклада излагается ниже.

*

*

*

Существует широкий круг вопросов, связанных с темой ренты, без рассмотрения которых наш анализ был бы неполным, и которые мы постараемся осветить в нашем докладе:

- Содержательный анализ понятия «рента» в сырьевых отраслях ТЭК.
- Подходы к количественной оценке ренты.
- Источники ренты.
- Кому принадлежит рента? Принципы её распределения.
- Механизмы распределения ренты.

Основное внимание в литературе уделяется попыткам количественно оценить величину ренты, которая может быть изъята в пользу государства. При этом остальные вопросы рассматриваются гораздо менее детально, что, в свою очередь, приводит к некорректности оценок искомой величины. Начнем с того, что же такое «рента»?

Что такое «рента»?

Итак, в первую очередь нас интересует, что же такое рента? В применении к природным ресурсам понятие «рента» наиболее часто употребляется в следующих значениях:

□ доход от собственности, как правило, получаемый в виде регулярных платежей;

□ доход от использования какого-либо фактора производства, который получен вследствие ограниченности этого фактора;

□ при добыче минерального сырья – разность между стоимостью сырья и полными затратами на его добычу, включая нормальную для этой деятельности прибыль на вложенный капитал (ресурсная рента).

Первое определение касается отношений собственности и, само по себе, не затрагивает экономического содержания понятия ренты. Второе определение является политэкономическим, и оно не отвечает на вопрос, кому принадлежат факторы производства и кому достается рента. Политэкономическое определение не позволяет количественно определить величину ренты. Третье определение – операционное, то есть задает механизм вычисления величины определяемого понятия. В современной зарубежной экономической литературе по экономике нефти и газа, как правило, используется именно третье определение ренты, которая вычисляется как приведенный чистый доход за период разработки месторождения, например, Jonston, D. (7).

Таким образом, термин «рента» используется для обозначения трёх разных понятий. Однако нередко осуществляется

отождествление этих разных значений термина «рента». В результате отождествления ренты, как платежей собственнику запасов, и ренты, как дополнительного дохода ограниченного фактора производства, как «логическое» следствие Д.С. Львов (2) утверждает, что вся «рента» принадлежит государству. Предлагается даже закрепить это положение в законодательстве. По нашему мнению, такая трактовка есть результат недоразумения, и рента в экономическом смысле «принадлежит» государству лишь в той мере, в которой государство её извлекает за счет налогов или иными способами, не разрушая стимулов для инвестиционной деятельности.

Чтобы избежать терминологической путаницы, в дальнейшем, платежи собственнику запасов (первое значение термина «рента») мы будем называть рентными платежами, а ренту, как дополнительный доход, превышающий «нормальную» прибыльность инвестиций (третье значение термина) – ресурсной рентой.

Ресурсная рента

Исходя из определения ресурсной ренты, она вычисляется как разница между выручкой и затратами с учётом нормальной прибыльности. Для этого используется следующая формула:

$$Pэ = \sum_{t=1}^N C_t P_t - K_t - Э_t (1 - E/100)^{(t-1)} \quad (1)$$

Где: Pэ – ресурсная рента;

N – период оценки (лет);

r_t – объём добычи сырья в год t;

c_t – цена добываемого сырья в год t;

K_t – капитальные вложения в год «t»;

$Э_t$ – эксплуатационные затраты (без амортизации) в год t;

E – норма дисконта с учетом рисков деятельности в сырьевых отраслях (%).

Несмотря на простоту формулы, количественное определение значения ресурсной ренты представляет значительную сложность. Главным образом, это связано с тем, что входящие в формулу показатели не всегда могут быть точно определены. В частности, это относится к величине нормы дисконта «E». Как правило, норма дисконта определяется как сумма средней рыночной ставки процента и премии за риск. И первая, и вторая величина не вполне определены в российских

условиях в силу неразвитости рынков капитала. Разброс в оценках необходимой нормы дисконта для деятельности в российском сырьевом секторе экономики чрезвычайно высок.

В качестве эксплуатационных и капитальных затрат «К» и «Э», входящих в формулу (1), используются величины затрат, принятых исходя из предположения об эффективном и рациональном ведении дела пользователем недр. Это необходимо в силу того, что фактические затраты могут оказаться как завышенными, так и заниженными по отношению к «нормальным» затратам (также применяется термин «эффективные» затраты).

В российских условиях проблему представляет не только определение «нормальных» затрат и нормы дисконта, но и корректное определение цены добытого сырья. В России недостаточно развит внутренний рынок нефти, а основная часть поставляемого на него сырья реализуется по трансфертным ценам между аффилированными лицами (главным образом, в рамках вертикально-интегрированных нефтяных компаний). Таким образом, фактические цены реализации для определения величины ренты использовать некорректно. Также некорректно использовать так называемую «рыночную» цену нефти, по которой реализуется некоторая доля российской нефти (менее 10%).*

Таким образом, использование формулы (1) для определения величины ресурс-

ной ренты в российских условиях сопряжено с определенными сложностями. Однако других способов количественного определения ресурсной ренты нет. Вид формулы определяет некоторые особенности ресурсной ренты:

- определяется только по объектам разработки, а не по отрасли в целом;
- является интегральной характеристикой, определяется за весь период разработки, а не за какой-нибудь отдельный год.

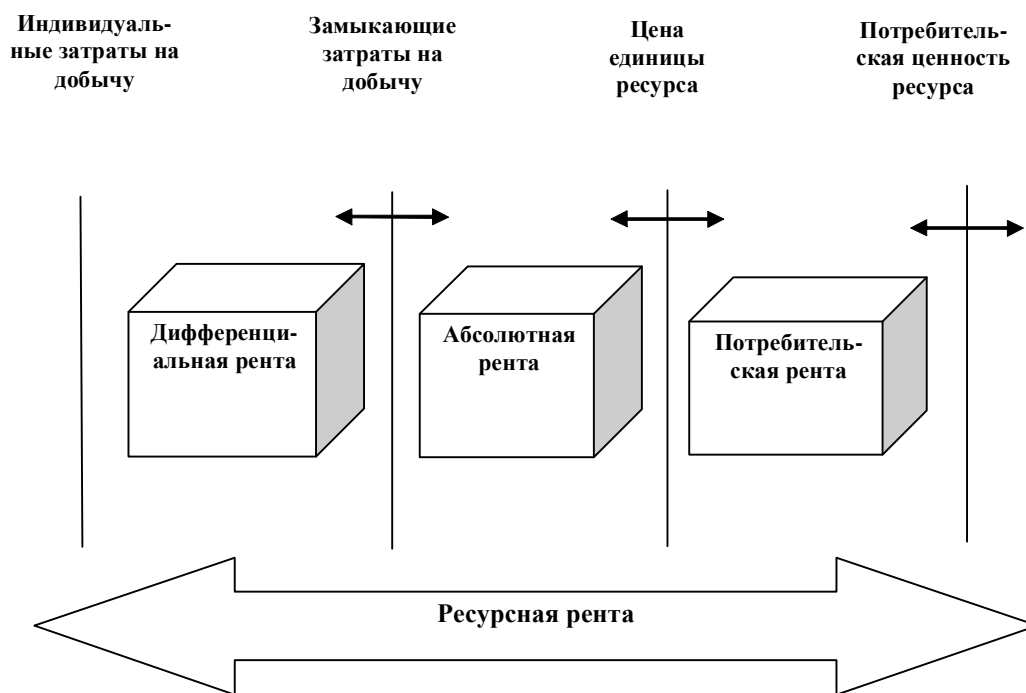
Между тем, нередко можно встретить примеры, когда в качестве «ренты» указываются годовые величины дохода (например, по нефтедобывающей отрасли). По нашему мнению, к таким показателям следует применять термин «рентный доход», что позволит избежать путаницы.

Источники ренты

Из классической экономической теории хорошо известно разделение ренты на дифференциальную и абсолютную. Источником дифференциальной ренты является разница в условиях деятельности на различных объектах. Эта разница возникает вследствие различных затрат на добычу сырья, а также в результате различных транспортных и других составляющих затрат (рис. 1). Абсолютная (или отраслевая) рента является следствием ограниченности сырья и получается всеми предприятиями отрасли.

* Авторы не приводят убедительных аргументов в доказательство своей мысли, что некорректно использовать в расчетах «рыночную» цену нефти. (Прим. ред.)

Источники ренты



В сумме дифференциальная и абсолютная рента дают ресурсную ренту, то есть разницу между ценой сырья и затратами на его добычу. Однако потребительская ценность ресурсов часто оказывается выше, чем их цена. По этой причине выделяют также потребительскую ренту, которая определяется как разность между потребительской ценностью ресурса и его ценой. Между экономистами нет однозначной позиции относительно того, как следует определять потребительскую ценность, и мы не будем углубляться в эту теорию.

В качестве потребительской ценности можно использовать цену альтернативных решений, то есть, цену, которую необходимо было бы уплачивать при переходе на альтернативный вид ресурсов. В этом случае разница между ценой сырья и ценой альтернативных решений составит потребительскую ренту.

Для оценки последствий государственного регулирования рынка энерго-ресурсов имеет смысл в качестве потреби-

тельской ренты рассматривать разницу между ценой реализации сырья, сложившейся в результате государственных воздействии, и равновесной цены сырья при условии отсутствия таких воздействий. Государственное влияние на величину потребительской ренты наиболее высоко в газовом секторе российской экономики.

Механизмы получения рентного дохода собственником сырья

Специфика целей государственной политики и условий в различных странах породило различные механизмы получения рентного дохода собственником сырья. Все многообразие налоговых инструментов изъятия рентного дохода государством может быть классифицировано с позиций двух ключевых характеристик налогов в сырьевых отраслях:

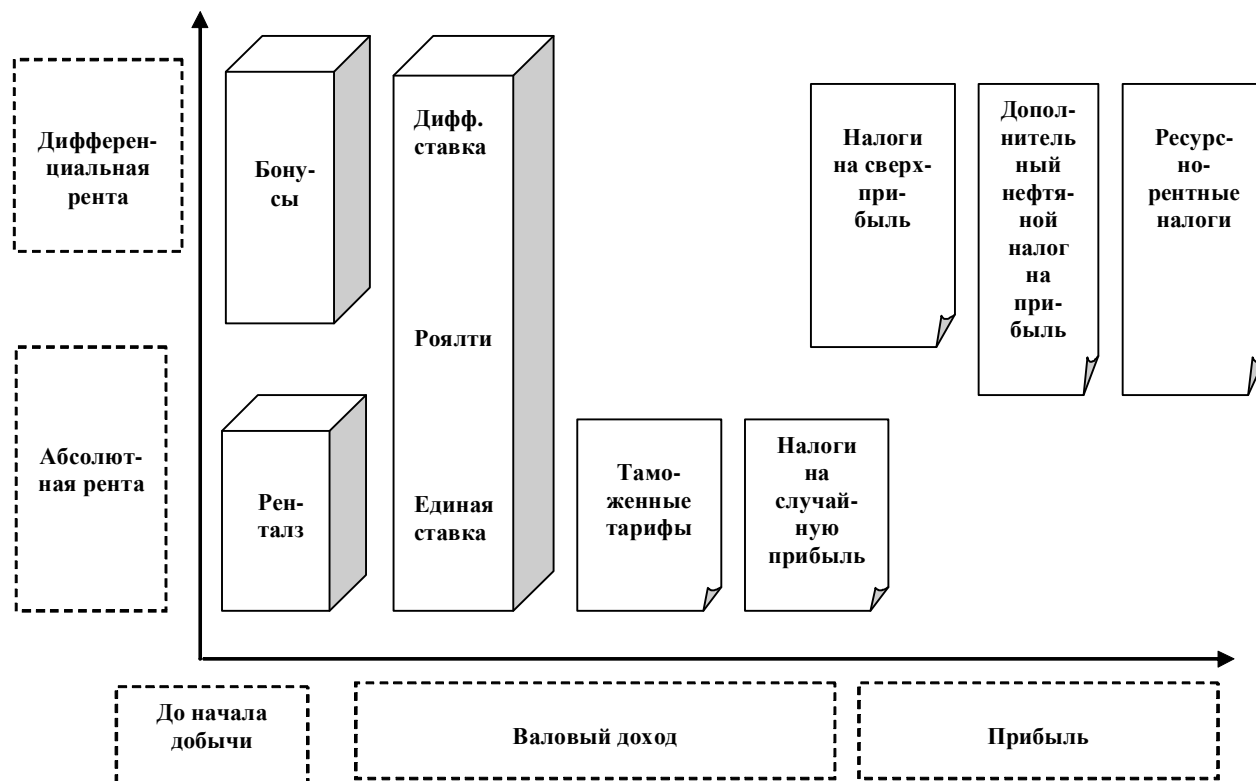
- базы налогообложения (связано ли налогообложение с прибылью добычи или базируется на валовых доходах);

□ экономического источника налога (абсолютная рента или дифференциальная рента).
На рис. 2 иллюстрируется класси-

фикация с точки зрения налоговых инструментов, наиболее применяемых на практике для изъятия ресурсной ренты.

Рисунок 2

Основные налоговые инструменты изъятия ренты



В левой части рисунка расположены виды платежей, которые взимаются независимо от добычи нефти – бонусы и ренталз.

Бонусы. Единовременные платежи, уплачиваемые пользователем недр государству. Наиболее распространенными видами бонусов являются бонус подписания (уплачивается при подписании контракта по предоставлению недр в пользование или выдачи лицензии) и коммерческого открытия (уплачивается при объявлении открытия экономически эффективных запасов нефти). Также в мировой практике встречаются бонусы начала добычи (уплачивается при начале добычи) и достижения определенного уровня добычи (уплачивается при достижении определенного уровня дневной добычи или накопленной добычи).

Ренталз. Регулярный платеж за отторжение определенной территории в целях поиска, разведки и добычи нефти. Ренталз может уплачиваться как на стадии поиска и разведки, так и на стадии добычи, но большинство стран не взимают ренталз на стадии добычи. Как правило, ставки ренталз устанавливаются законодательно, а базой налогообложения является поверхностная площадь участка недр, предоставляемая в пользование. Чаще всего ставки ренталз дифференцируются в зависимости от стадии пользования недрами и места проведения работ (суша или шельф). На стадии поиска и разведки ставка, как правило, увеличивается по прошествии некоторого времени (2-3 года).

Далее по горизонтальной оси расположен наиболее распространенный в миро-

вой практике платежей собственнику недр в сырьевом секторе – *роялти*. С давних времен роялти взималось как плата собственнику природных ресурсов за их использование. В случае добычи минерального сырья роялти можно интерпретировать как плату за извлеченные полезные ископаемые. До 60-х годов XX века ставка роялти повсеместно устанавливалась в процентах к объему добытого минерального сырья. Наиболее распространенными ставками являлись 1/6 и 1/8. При применении фиксированной ставки роялти этот налог направлен на налогообложение абсолютной ренты.

В последние десятилетия появились многочисленные вариации установления ставок роялти в различных странах. Большинство стран, применяющих роялти, не использует фиксированную ставку, а устанавливают ставку в зависимости от уровня добычи, накопленной добычи, срока разработки, и в некоторых странах в зависимости от экономических факторов (например, цены нефти). Также встречается зависимость от вязкости нефти, продуктивности скважин и других параметров. Таким образом, в случае дифференцирования ставки роялти этот платеж в определенной степени направлен на налогообложение дифференциальной ренты.

Вывозные таможенные пошлины. В современной международной практике таможенные пошлины играют главным образом не фискальную, а регулирующую роль. Развитые страны стараются избегать вывозных таможенных пошлин в виду того, что они отрицательно действуют на торговый баланс и дискриминируют отечественного производителя по сравнению с зарубежным. Однако в условиях высоких мировых цен на сырье введение вывозной пошлины на российские сырьевые экспортные товары выглядит в значительной степени обоснованным.

Налоги на случайную прибыль (windfall profit tax) представляют собой налоги акцизного типа, возникающие при превышении цены на нефть над некоторой базовой ценой. Определенная доля этого дохода изымается в пользу государства. В США налог на случайную прибыль был введен в период сверхвысоких нефтяных цен в 1980 г. Налоги на

случайную прибыль предназначены для извлечения абсолютной ренты.

Налоги на сверхприбыль (excess profit tax) представляют собой налоги, базой которых является прибыль, превышающая «нормальный» уровень рентабельности. В мировой практике они использовались в военное время с целью финансирования военных расходов и предназначались для изъятия сверхприбылей, возникающих вследствие войны. Наиболее известными примерами применения налога на сверхприбыль являются США и Великобритания. В Великобритании налог на сверхприбыль действовал с 1915 по 1921 гг. со ставкой от 40 до 80%. Во время Второй мировой войны ставка налога на сверхприбыль в Великобритании доходила до 100%.

В США впервые налог на сверхприбыль был введен в штате Джорджия во время Гражданской войны и применялся по отношению к производителям военных товаров (амуниции и пр.) Налоговой базой являлась прибыль, превышающей 8% доходность на вложенный капитал. В дальнейшем в США налог на сверхприбыль вводился с 1917 по 1921 гг. и во время Второй мировой и Корейской войн.

В России также предлагается использовать принцип налогообложения сверхприбыли при налогообложении рентных доходов в сырьевых отраслях. Например, в (Розовский, 2000) предлагается установление налога, аналогичного налогу на сверхприбыль, со ставкой 100%.

«Дополнительный» налог на прибыль. Фактически является добавкой к общехозяйственному налогу на прибыль, взимаемому по тем же правилам, что и обычный налог на прибыль. Базой налога, как правило, является база налога на прибыль. В настоящий момент такой налог применяется в Великобритании (со ставкой 10%). В ряде случаев фактически применяется повышенная ставка налога на прибыль, а корпоративный налог на прибыль «поглощается» специальным дополнительным нефтяным налогом на прибыль.

Ресурсно-рентные налоги. Концепция ресурсно-рентного налога (resource-rent tax) была сформирована в начале 70-х годов

(Garnaut, R. & Clunies Ross [6]). Механизм действия этого налога заключается в том, что налогообложению подвергается чистый накопленный доход инвестора с определенным дисконтом. Таким образом, до момента экономической окупаемости инвестиций ресурсно-рентный налог не возникает. Это позволяет государству, с одной стороны, создать благоприятные условия для инвестиций, с другой стороны, получить адекватную долю ресурсной ренты. Ресурсно-рентные налоги в наибольшей степени направлены на налогообложение именно дифференциальной ренты.

Таким образом, существует большое количество различных налоговых инструментов, действующих в различных странах. Такое многообразие, с одной стороны, является порождением целей и задач государства и исторических особенностей формирования налогового режима освоения недр и специфики условий деятельности в сырьевом секторе. С другой - многообразие вызвано противоречивостью требований к «идеальной» налоговой системе. В качестве основных требований можно выделить следующие:

- праведливое распределение рентных доходов
- между собственником и инвестором;
- стабильность и предсказуемость налоговых условий;
- простота администрирования, налоговая система должна быть относительно простой и недорогой в применении;
- гибкость налогообложения, налоговая система должна адекватно реагировать на различия в экономических условиях на разных объектах разработки и на их изменения во времени;
- экономическая эффективность, минимизация искажающих воздействий на хозяйственную деятельность.

Наиболее существенным является противоречие между простотой администрирования, с одной стороны, и почти всеми остальными требованиями, с другой. Действительно, чем проще налог, тем в меньшей степени он может учитывать при налогообложении нюансы и специфику условий

деятельности различных налогоплательщиков, менее гибок и порождает искажающие воздействия. Ярким примером такого налога является применяемый в России налог на добычу полезных ископаемых.

Единая налоговая ставка на нефть, добываемую на всех месторождениях, как высокоэффективных, так и убыточных, приводит к неравенству налогоплательщиков. Кроме того, фактически стимулируется выборочный отбор высокоэффективных запасов и досрочное прекращение разработки истощенных и трудноизвлекаемых месторождений, добыча на которых могла бы быть продолжена при применении более гибких налоговых инструментов.

Ниже иллюстрируется, насколько различны результаты применения различных налоговых подходов при применении к реальному проекту разработки месторождения.

Сопоставление различных налоговых подходов. Наиболее простым способом проиллюстрировать различие в подходах к налогообложению ресурсной ренты является моделирование результатов применения различных подходов к типовому проекту добычи нефти. Выбран проект добычи нефти в Западной Сибири с суммарными капитальными вложениями за все время оценки 30,2 долл./т и эксплуатационными затратами 22 долл./т. Оценка производилась при прогнозной цене нефти «Urals» 24 долл./т.

Сравниваются три варианта налоговой системы. Первый вариант действующая налоговая система с учетом изменений и дополнений, вступающих в силу с 01.01.05 в соответствии с Федеральным законом N 33-ФЗ от 7 мая 2004 г. В соответствии с этим законом НДС вычисляется по формуле:

$$St_{ндпи} = 400 (Ц - 9) \text{ Курс} / 261, \quad (2)$$

где $St_{ндпи}$ - ставка НДС; Ц - средневзвешенная цена нефти «Urals» на северо-европейском и средиземноморском рынках; Курс - курс рубля к доллару.

Второй вариант предусматривает замену налога на добычу полезных ископаемых на налог на дополнительный доход от

добычи углеводородов (НДД), который идеологически сходен с ресурсно-рентным налогом (хотя способ его начисления несколько отличается от классического ресурсно-рентного налога). Все прочие налоги в этом варианте сохраняются такими

же, как и при действующей налоговой системе.

Налогооблагаемая база НДД вычисляется как денежный поток от деятельности по добычи нефти с учетом возможности переноса убытков по следующей формуле.

$$B_n = V_n - \Xi_n - K_n + \text{Если}(B_{n-1} < 0, \text{тг } B_{n-1}), \tag{3}$$

где B_n - налогооблагаемая база НДД в год n ; V_n - выручка от продаж углеводородов в год n ; Ξ_n - эксплуатационные затраты в год n (без амортизации); K_n - капитальные вложения в год n .

Ставка НДД устанавливается в соответствии со шкалой (табл. 1) в зависимости от P -фактора, вычисляемого как отношение накопленной с учетом инфляции выручки к накопленным затратам:

$$P_{n-1} = \frac{\sum_{i=1}^{n-1} B_i \cdot 1 - i \cdot i}{\sum_{i=1}^{n-1} Z_i + K_i \cdot 1 - i \cdot i} \tag{4}$$

где P_{n-1} - фактор на год $n-1$; предшествующий году, на который устанавливается ставка НДД (n); s_i - инфляция в год i .

в два раза превысила затраты на добычу. Начинается налогообложение при P -факторе, превышающем «1,1». С некоторым приближением это соответствует достижению 10% нормы возврата на вложенный капитал (табл. 1).

Максимального значения 60% ставка НДД достигает при P -факторе, превышающем «2», то есть, когда суммарная выручка

Таблица 1

Шкала определения ставки НДД

<i>P</i>-фактор (P_{n-1})	Ставка НДД ($Ст_n$)
менее 1,10	0
свыше 1,10 до 1,20	15
свыше 1,20 до 1,30	20
свыше 1,30 до 1,40	30
свыше 1,40 до 1,50	40
свыше 1,50 до 2,00	50
свыше 2,00	60

Третий рассмотренный вариант заключается в замене НДС на налог на сверхприбыль, который вычисляется как выручка от реализации нефти за вычетом себестоимости и «нормальной» прибыли.

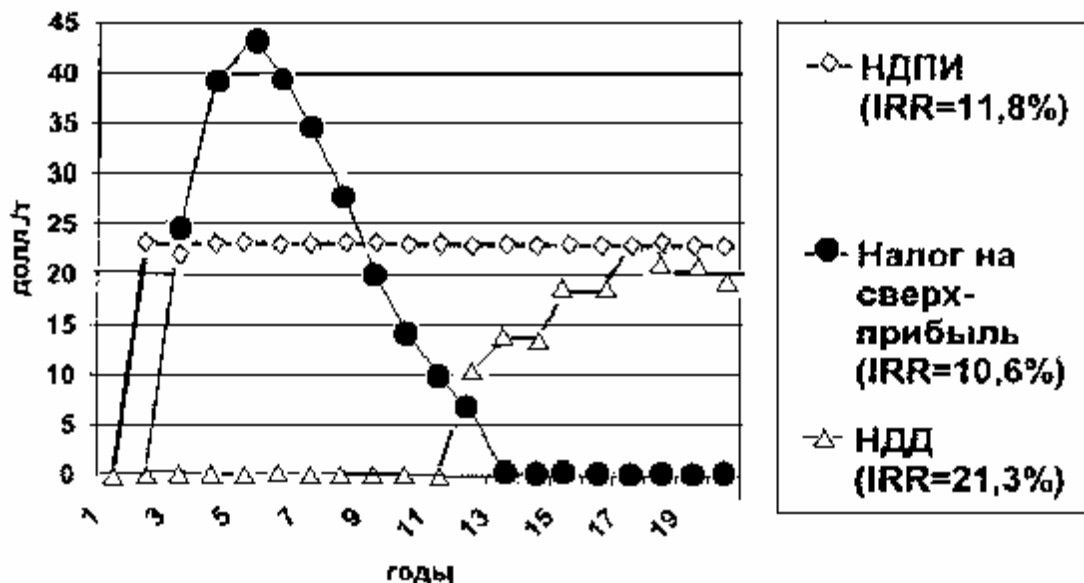
«Нормальная» прибыль определяется, как предлагается в работе Ю.В. Розовского [3], исходя из стоимости основных производственных фондов, умноженных на норматив рентабельности (принят норматив 15%).

В варианте НДСП внутренняя норма доходности составляет 9,8%, что не позволяет говорить об экономической целесообразности реализации проекта. При применении налога на сверхприбыль внутренняя норма доходности оказывается заметно выше, чем

при применении НДСП и составляет 14,8%. При этом, суммарная величина собранных налогов оказывается значительно меньше, чем при применении НДСП в результате того, что налогообложение в основном осуществляется в первой половине рассматриваемого периода (рис. 3).

Рисунок 3

Сравнение различных налогов при применении к типовому проекту



Наиболее отрицательным последствием применения налога на сверхприбыль является его «сверхзатратность». Иными словами, каждый рубль, полученный от экономии затрат, приводит к увеличению налога на сверхприбыль на сэкономленную величину. В результате у пользователя недрами полностью отсутствует стимулы к повышению эффективности добычи.

Таким образом, применение принципа налога на сверхприбыль (налогообложение прибыли сверх некоторого «нормального» уровня рентабельности) приводит к неудовлетворительным результатам при применении в сфере добычи минерального сырья. В период до наступления срока окупаемости проекта ставка налога неоправданно высока, что не позволяет достичь нормальной окупаемости инвестиций. В дальнейшем величина налога снижается (в результате объективно обусловленного роста удельных эксплуатационных затрат).

В последние годы завоевала высокую популярность идея установления уровня налогообложения на основе оценки рентного дохода в целом по добывающей промышленности. Методика такой оценки вкратце заключается в том, что из суммарной отраслевой выручки вычитаются суммарные затраты с некоторым «нормальным» показателем рентабельности. Полученная величина объявляется рентой (или рентным доходом), подлежащей полному или частичному изъятию государством, как например, в работе [1]. Предлагается вычисление ставки единого налога на добычу, как доли от суммарной величины «ренты», деленной на объем добычи.

По нашему мнению, подобная методика в принципе может быть использована для оценки возможностей отрасли по уплате налогов. Однако в качестве основного механизма установления налогов в добыче эта методика не подходит. Рассмотрим с по-

мощью упрощенной иллюстрации, к чему приводит налогообложение на основе оценки ренты. На рисунке 4 изображена производственная функция, по горизонтальной оси отложены объемы, по вертикальной оси – цены. Точка O представляет из себя пересечение производственной кривой S с ценой сырья « P ». Вся область POB представляет собой ресурсную ренту. Предположим, на основании оценки величины ренты POB мы вводим дополнительный налог с «плоской» шкалой типа роялти или НДСИ (на рис. 4 показаны последствия введения налога, извлекающего 30% ресурсной ренты).

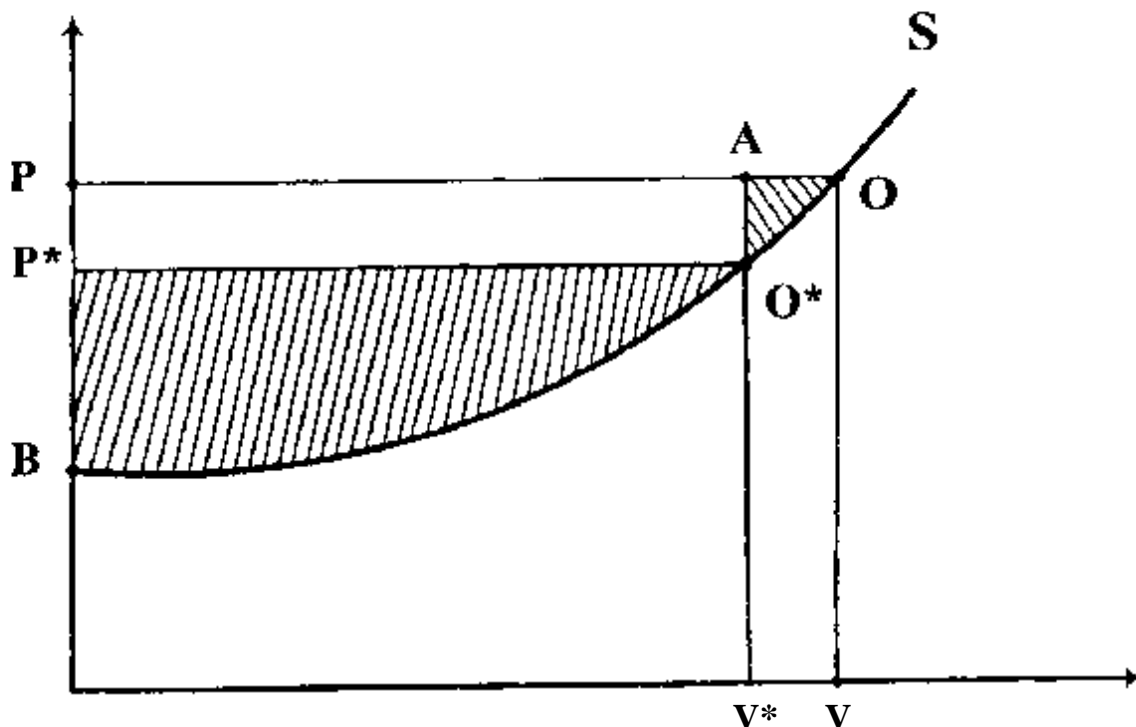
Это эквивалентно уменьшению цены, достаемой производителю, на ставку налога. Точке пересечения новой цены P^* с производственной кривой соответствует

новому объему добычи V^* . Очевидно, что в результате уменьшения объема добычи «теряется» часть ренты AO^*O . При этом государство получает ренту PAO^*P^* . У пользователя недр остается часть ренты P^*O^*B .

Таким образом, исходя из оценки величины ренты $[POB]$ нет возможности определить, какую ставку единого налога следует установить. При любой ставке налога часть добычи окажется экономически невыгодной, а часть ренты не будет получена государством. Причем, отношение $[PAO^*P^*] / [POB]$ – доля государства в рентном доходе – существенным образом зависит от вида производственной кривой « S », и с помощью этого показателя нельзя определить наиболее оптимальную для государства ставку налога.

Рисунок 4

Иллюстрация применения НДСИ с «плоской» шкалой



Рассмотрим на той же иллюстрации, как работает «идеальный» механизм распределения ренты - ресурсный рентный налог (рис. 5). Так как налогообложение возникает только при достижении определенной степени возврата инвестиций, этот налог не приводит к уменьшению добычи нефти. При этом, чем выше эффективность добычи нефти, тем более высокой оказывается ставка налога.

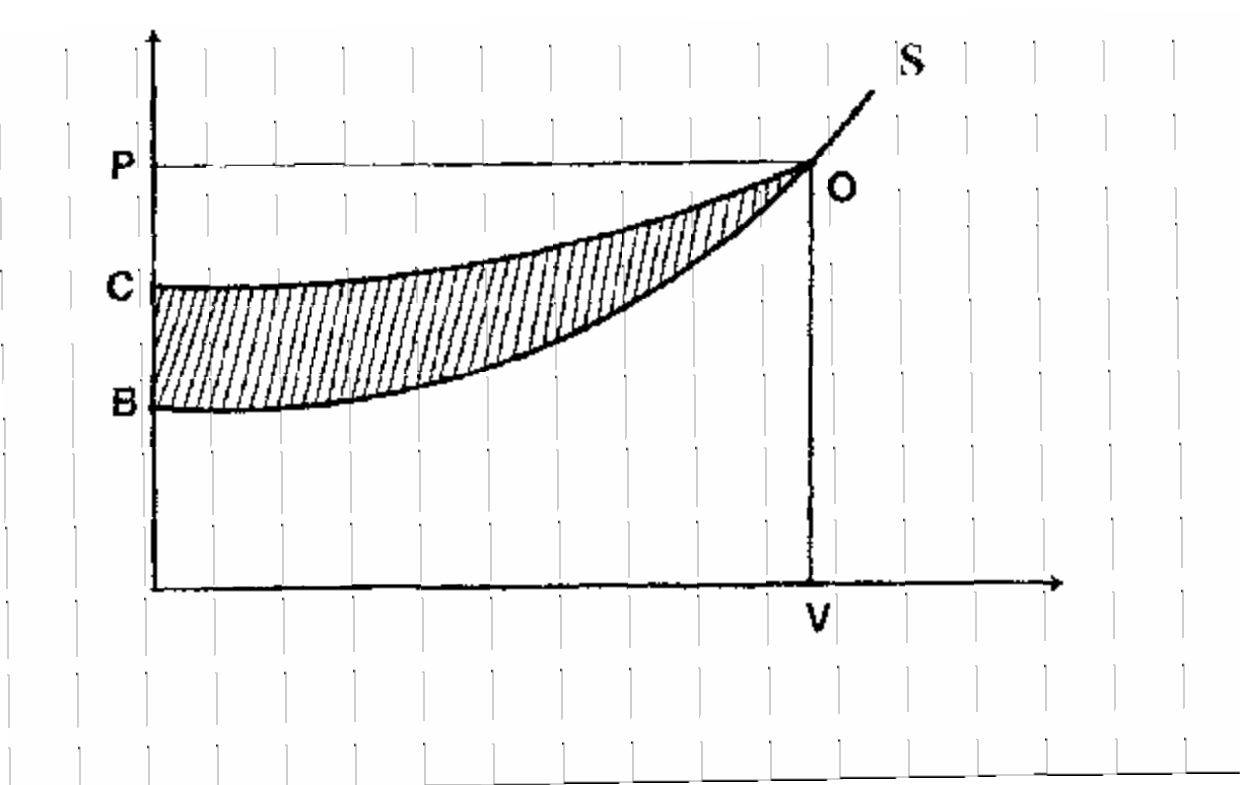
В настоящий момент при налогообложении ресурсной ренты государство пошло по самому легкому пути, назначив единую ставку налога на добычу полезных ископаемых. При этом, оно столкнулось с вполне предсказуемыми последствиями, с одной стороны, недобирая значительные объемы ресурсной ренты, с другой - подталкивая компании к преждевременному прекращению разработки остаточных запасов. Сверхвысокие мировые цены на нефть позволяют пока мириться с этим положением. Однако именно сейчас наилучший

момент для создания более эффективной налоговой системы. По нашему мнению, наилучшим в существующих условиях было бы совместное применение НДС (с пониженной ставкой) и налога на дополнительный доход от добычи.

Проблема заключается в том, что создание эффективной налоговой системы требует значительных административных усилий, причем, не только в области налогового администрирования. Любая такая система должна опираться на взвешенную государственную политику в сырьевой области, включающую стратегические ориентиры развития (перспективные топливно-энергетические балансы), политику в области рационального использования недр, и социальной области и многое другое. И «доля государства в рентных доходах» не является основным целевым показателем государственной политики в сырьевой области.

Рисунок 5

Иллюстрация применения ресурсно-рентного налога



Оценка величины рентного дохода в российском нефтяном комплексе

Эти оценки требуются для проведения анализа финансово-экономических последствий изменений законодательства и для других целей. Мы проводим такие оценки с 1997 г., их методика практически не менялась и заключается в следующем:

1) Выручка от реализации продукции оценивается, исходя из объемов реализации нефти на экспорт, нефтепродуктов на внутренний рынок и экспорт и отчетных цен реализации.

2) Оцениваются транспортные затраты на экспорт нефтепродуктов исходя из данных ОАО «Транснефть», компаний и информационных агентств.

3) Оцениваются эксплуатационные затраты, исходя из отчетности и данных компаний.

4) Налоги оцениваются, исходя из действующей нормативной базы на основе средних ставок налогов и расчета налогооблагаемой базы, основанного на моделировании товарных и финансовых потоков в рамках вертикально интегрированных компаний. Последнее время получила широкую известность оценка дохода Минэнерго РФ, в соответствии с которой прибыль нефтяного комплекса 2003 г. составила 25 млрд долл. США, а величина свободных средств - 20

млрд долл. Наша оценка, в принципе, сходна с оценкой Минэнерго, однако результат ниже почти в 2 раза.

При этом по многим статьям оценки совпадают. Например, по нашей оценке, выручка от реализации составила 74 млрд долл., разница с оценкой Минэнерго практически полностью обусловлена учетом в составе выручки НДС в размере 3,5 млрд долл. (Минэнерго оценивает выручку, очищенную от НДС). Эксплуатационные затраты по нашей оценке несколько выше, причем, это подтверждается как государственной статистической отчетностью, так и данными компаний. «Чистые» эксплуатационные затраты (без налогов и амортизации) составляют 14,2 млрд долл. (табл. 2). Также отличаются затраты на транспорт нефти и нефтепродуктов (наша оценка включает затраты на перевалку, транспорт по странам СНГ и прочие расходы).

Некоторые отличия заключаются в оценке величины налогов. Мы оцениваем номинальную налоговую нагрузку, а не фактический сбор налогов. Например, при оценке величины НДС объем товарной добычи нефти умножается на среднегодовую ставку НДС. При этом расчетные данные зачастую отличаются от фактических (в предыдущие годы наиболее высокими отличиями фактического сбора налогов от расчетных значений характеризовались налоги на нефтепродукты).

Таблица 2

Оценка налоговой нагрузки на нефтяной комплекс в 2003 г., млрд долл.)

<i>Показатель</i>	<i>Оценка</i>
Выручка от реализации с налогами	74,0
Затраты на транспорт нефти и нефтепродуктов	8,3
Эксплуатационные затраты (без налогов и амортизации)	14,2
Амортизация	2,5
Налоги (включая НДС поставщикам и подрядчикам)	32,1
в том числе:	
НДС	3,5
Налог на прибыль	5,3

Таможенный сбор	0,1
Экспортная пошлина	8,4
Налог на добычу	11,0
Акцизы на нефтепродукты	3,0
Прочие налоги	0.8
Средства компаний для кап. вложений	19.3
Капитальные вложения в производственной сфере	8.2
Средства от производственной деятельности	11,0
Налоги к выручке	43,4%
Налоги к операционной прибыли	62,5%
Налоги к средствам для уплаты	74,5%

Нетрудно видеть, что все отличия нашей оценки от оценки Минэнерго «в пользу» нефтяного комплекса. В результате доля налогов в выручке увеличивается с 35,7 до 43,4%, а суммарная величина «свободных средств» нефтяников уменьшается с 20 до 11 млрд долл. Заметим, что «свободные средства» не включают необходимых выплат акционерам компаний и финансовых затрат.

11 млрд долл. тоже достаточно большая величина, особенно для страны, бюджет которой во многом формируется за счет нефтегазовых доходов. С другой стороны, доля налогов в денежном потоке (выручке от реализации, за вычетом эксплуатационных и капитальных расходов), составляет 75%. Много это или мало? Если рассматривать эту величину в применении к проекту разработки какого-нибудь месторождения, она может показаться приемлемой, хотя и не малой. Но она применяется ко всей отрасли без учета индивидуальных особенностей месторождений. Это означает, что для значительного числа объектов величина начисляемых налогов превышает финансовые результаты от добычи.

Тем не менее, как известно, с 2005 года еще более будут повышены ставки НДС, а ставки экспортной пошлины повышаются уже летом 2004 года. Неотъемлемым правом государства является назначать те налоги и в том количестве, которое оно сочтет

нужным. Но при этом налоги должны быть разумными. И если все же решено, что существующая налоговая система в недостаточной степени извлекает доходы от добычи нефти, то это не должно означать автоматического повышения ставки НДС. Логичным в такой ситуации является внедрение налогов, напрямую облагающих дополнительный доход, что соответствует мировой практике. Для этой цели применяются налоги, связанные с экономической эффективностью добычи. В этом случае высокий уровень налогообложения не действует отрицательно на инвестиционный климат и не дестимулирует разработку истощенных и трудноизвлекаемых запасов, а государство получает положенные ему доходы от добычи нефти. Однако для российского государства слишком сложно следить за всеми своими месторождениями, и оно желает получать нефтегазовые доходы, не прилагая для этого никаких усилий.

Литература:

1. Волконский В.А., Кузовкин А.И., Мудрецов А.Ф. Оценки природной ренты и ее роль в экономике России. М.: Институт экономических стратегий, 2003.
2. Львов Д.С. Вернуть народу ренту. М.: Изд-во Эксмо, Изд-во Алгоритм, 2004.

3. Розовский Ю.В. Горная рента. М.: Экономика, 2000.

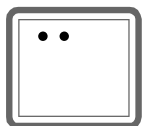
4. Федеральный закон от 7 мая 2004 г. N 33-ФЗ «О внесении изменений в статью 3 Закона Российской Федерации «О таможенном тарифе» и в статью 5 Федерального закона «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации, а также о признании утратившими силу отдельных актов законодательства Российской Федерации».

5. Financial and Fiscal Aspects of Petroleum Exploration. - United Nations Centre on Transnational Corporation, UNCTAD Advisory Studies, Series B, No. 3.-New York: United Nations, 1987.

6. Gamma R. & Clunies Ross A. Uncertainty risk aversion and the taxing of natural resource projects // Economic Journal, vol. 85, No 338, June 1975.

7. Jonston, D. Petroleum Fiscal Systems and Production Sharing Contracts. Tulsa: PennWell Books, 1994.

Изложение подготовил соб. инф.



Н.П. Безуглова

Взаимодействие деловых культур в международном бизнесе. Учебный модуль.

– М.: ВАВТ, 2005. – 78 с.

Модуль подготовлен кандидатом философских наук, доцентом ВАВТ Н.П. Безугловой и представляет собой учебное пособие для студентов и слушателей, желающих избежать неудач и просчетов при общении представителей разных культур. Значительная часть книги посвящена сопоставлению культур. Дается обзор трёх классических исследований, посвященных изучению культурных различий: Э.Холла (США), Г. Хофстеде (Дания) и Ф. Тромпенарса (Нидерланды).

На основе многочисленных примеров предлагаются практические рекомендации по стилю делового поведения.

К модулю прилагаются: словарь специфических терминов, тесты и ответы на них, комментарии к деловым ситуациям, контрольные вопросы и список литературы (источники в основном на иностранных языках).

Ознакомиться с данным учебным модулем можно в библиотеке ВАВТ.