

# **ПРИРОДНАЯ РЕНТА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

**БОРИС КУЗЫК**  
*collectio*

---

**том 12**

Москва, Институт экономических стратегий, 2004

УДК 338  
ББК 65.28  
П77

**Серия основана в 2004 году Б. Н. Кузыком**

*Руководитель авторского коллектива:*

**Кузык Борис Николаевич** — член-корреспондент РАН,  
доктор экономических наук, профессор,  
заслуженный деятель науки РФ.

*Авторский коллектив:*

**Агеев Александр Иванович** — доктор экономических наук,  
профессор;

**Волконский Виктор Александрович** — доктор экономических  
наук, профессор;

**Кузовкин Анатолий Ильич** — доктор экономических наук;

**Мудрецов Анатолий Филиппович** — доктор экономических  
наук, профессор.

*Рецензенты:*

**Дементьев Виктор Евгеньевич** — доктор экономических наук,  
профессор, заведующий лабораторией ЦЭМИ РАН;

**Рюмина Елена Викторовна** — доктор экономических наук,  
профессор, главный научный сотрудник ИПР РАН.

2-е издание

*Разработка серийного оформления И. Ю. Фадеева*

ISBN 5-93618-071-9

© Кузык Б. Н., 2004

© Институт экономических стратегий, 2004

Научные проблемы бывают разными – крупными или малыми, трудно- или легкоразрешимыми, злободневными или преждевременными, практически важными или оторванными от жизни, самодостаточными или зависимыми от других сюжетов. Проблема ренты имеет отчетливый статус крупномасштабной, сложной, актуальной, практически значимой, самодостаточной, но при этом тесно связанной с комплексом других экономических, социальных и политических проблем.

Масштаб проблемы природной ренты задан фундаментальным свойством нашей экономики – на долю природной ренты приходится решающий вклад в генерирование национального дохода. О роли отраслей минерально-сырьевого комплекса в российском экспорте также хорошо известно. Этот факт можно оценивать по-разному, но нельзя не видеть его особой стратегической значимости. Социально-экономическую и политическую остроту проблеме придает сложившаяся структура распределения ренты со смещением в пользу предприятий сырьевого сектора. Ни в правовом, ни в экономическом, ни в управленческом, ни в моральном аспектах такое положение не является удовлетворительным, особенно на фоне дефицита инвестиционных ресурсов в решении острых социальных проблем и задач облагораживания отраслевой структуры через развитие высокотехнологичных производств.

Исследовательская задача, стоявшая перед нашим коллективом, предполагала классический путь ее решения: обзор истории вопроса, диагностика состояния проблемы, разработка методологии, проведение расчетов с необходимыми отраслевыми и методическими вариациями, анализ путей оптимизации распределения рентных доходов по всем наиболее важ-

ным направлениям макроэкономической политики – налоговой, бюджетной, лицензионной и др. При этом мы предпочли консервативные постановки, условно говоря – обоснованный минимум. Речь идет о статистической базе наших оценок. Мы опирались преимущественно на данные официальной статистики, что дало не просто взвешенные, но по сути минимальные оценки масштаба рентных доходов. Следующая степень анализа в сущности представляет собой массовый аудит эффективности затрат, структуры себестоимости, уровня энергоэффективности и т.п., что, разумеется, сводит проблему на уровень отдельных компаний и предприятий. Однако наши выборочные оценки, в частности по металлургии и лесопромышленному комплексу, показывают весьма значительные объемы рентных – по своей природе – доходов, камуфлируемых под различные категории затрат.

Кроме того, вне нашего внимания сознательно была оставлена в стороне проблема интеллектуальной собственности и связанных с нею видов рентных доходов, а также проблематика финансовой квазиренты. Однако стоит отметить, что величина доходов, формируемых за счет этих факторов, по предварительным оценкам вполне сопоставима с природной рентой, а в перспективе и существенно превысит ее. Соответственно разработка мер государственной политики в этом направлении – особенно актуальная задача самого ближайшего будущего. В этой связи накопление опыта в эффективном распределении рентных доходов сырьевых отраслей представляется исключительно полезным и для наращивания нашей конкурентоспособности в высокотехнологичном комплексе и сфере услуг.

*Руководитель авторского коллектива,  
член-корреспондент РАН*



**Б.Н. Кузык**

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>Введение</b> .....	7
-----------------------	---

## **Глава 1. Теоретические представления о ренте**

1.1. <b>Метаморфозы понятия ренты в экономической теории</b> .....	10
1.2. <b>Рентообразующие ресурсы и виды ренты</b> .....	20
1.3. <b>Экономико-правовой статус ренты</b> .....	26

## **Глава 2. Макроэкономические условия формирования рентных доходов в России**

2.1. <b>Состояние сырьевой базы топливно-энергетического комплекса России</b> .....	32
2.2. <b>Разрыв между экспортными и внутренними ценами как фактор рентообразования</b> .....	40
2.3. <b>Сравнительные оценки сверхприбыли и налоговой нагрузки в нефтяных отраслях РФ и США</b> .....	48

## **Глава 3. Оценка объема ренты по основным рентообразующим отраслям**

3.1. <b>Методы количественной оценки ренты по данным официальной статистики</b> .....	51
3.2. <b>Количественные оценки рентных доходов по отраслям</b>	
3.2.1. <b>Цены и финансовые потоки в нефтяном комплексе</b> .....	58
3.2.2. <b>Цены и финансовые потоки в газовом комплексе</b> .....	64
3.2.3. <b>Цены и финансовые потоки в черной металлургии</b> .....	69
3.2.4. <b>Цены и финансовые потоки в цветной металлургии</b> .....	77
3.3. <b>Анализ результатов рентных расчетов по нефтегазовому и металлургическому комплексам</b> .....	81

3.4. Расчет ренты без учета нефтегазового и металлургического комплексов.....	89
3.5. Оценка ренты в гидроэнергетике.....	93
3.6. Цены и финансовые потоки в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленностях.....	98
3.7. Рента в сельском хозяйстве.....	104

#### **Глава 4. Проблемы распределения рентных доходов**

4.1. Цены и первичное распределение ренты.....	116
4.2. Мировая практика изъятия ренты.....	121
4.3. Распределение ренты между государством и компаниями.....	126
4.4. Налогообложение минерально-сырьевого сектора экономики России: история и действующая система.....	131
4.5. Проблемы налогообложения рентообразующих отраслей.....	155
4.6. Проблема лицензирования.....	162
4.7. Государственный фонд недр.....	165
4.8. Законопроекты и предложения по совершенствованию рентной политики.....	167

<b>Заключение.....</b>	<b>182</b>
------------------------	------------

---

# Введение

Проблема природной ренты в России 2003 года стремительно вышла из сферы узкоспециального академического бытования и стала острейшим вопросом современной экономики, политики и права. Развернулись горячие обсуждения этой проблемы в средствах массовой информации, среди экспертов в этой области, а также в органах законодательной и исполнительной власти. Здесь четко прослеживаются две специфические особенности, сопровождавшие такие обсуждения.

Во-первых, дебаты по ренте, характеризующиеся высокой политической ангажированностью, особенно активно проходили в процессе предвыборной кампании, «прилив» их волнообразного ритма наблюдался также на фоне крупных скандалов, связанных с уголовным преследованием ряда влиятельных предпринимателей. Во-вторых, многие рассуждения о рентном доходе опирались не на тщательно аргументированные выкладки из теории и практики учения о ренте, а на субъективные ощущения симпатии или антипатии к «олигархии».

В итоге экспертные оценки политического сезона 2003 года продемонстрировали практически весь спектр возможных суждений — от заявлений о полном отсутствии ренты в российской экономике до оценок ее размеров в 100 млрд долл. Стоит лишь удивляться, что спустя почти три столетия после открытия феномена ренты превалирующее экономическое сознание увлеченно оспаривает банальный тезис о том, что «земля круглая».

Актуальность научной проработки проблематики ренты в условиях современной российской экономики представля-

ется исключительно высокой. И не только потому, что по сути приходится восстанавливать в правах одну из ключевых категорий макроэкономического анализа, которая за почти три века своей истории не только не устарела, но приобрела в наши дни особую остроту. Злободневность такому анализу придает прежде всего эмпирический факт несправедливого – как на первый взгляд, так и по результатам исследований – распределения природной ренты в России в 90-е годы и в начале XXI века. Неадекватное распределение национального дохода погружает страну в условия неэффективности всей производственной системы и дискредитирует сами принципы рыночной экономики. Наиболее тяжелое следствие такого распределения – создавшиеся экономические условия, которые сводят на нет усилия по необходимой модернизации нашей экономики, ее переходу на новый технологический уклад.

Целью нашей работы стало определение масштабов генерируемой в народном хозяйстве ренты, структуры ее распределения, механизмов оптимизации ее использования. Это подразумевало проработку вопросов, связанных с повышением эффективности налоговой системы минерально-сырьевого сектора, оценку величины возможного изъятия ресурсной ренты в пользу государства и устранения межотраслевых диспаритетов, препятствующих комплексному развитию экономики. Основное внимание в работе уделено нефтегазовому сектору российской экономики, который обеспечивает подавляющую часть налоговых платежей при добыче минеральных ресурсов.

Проведенное исследование теоретических проблем, методов количественной оценки ренты, ценовых и налоговых механизмов ее распределения базировалось на анализе мирового опыта в этой области (включая сравнение систем налогообложения нефтегазового сектора различных стран мира), а также на достижениях современной экономической науки и реалиях отечественной практики.

Структурно работа состоит из четырех глав.

В первой главе рассматриваются основные понятия теории ренты, подробно прослежена история возникновения и развития представлений о ренте в разных экономических учениях, а также выявлены современные определения этого понятия, в особенности в области права.



Вторая глава дает оценку макроэкономического контекста формирования рентных доходов в стране, прежде всего разрыва между экспортными и внутренними ценами.

Оценке величин ренты по отраслям природопользования посвящена третья глава. Надо отметить, что само по себе измерение рентных доходов – достаточно сложная научная и практическая задача, решаемая различными способами. Выбор конкретного способа для решения этой задачи неоднозначен и зависит от многих факторов. В нашем случае предложенные способы измерений рентных доходов представляются теоретически обоснованными и практически реализуемыми.

Глава 4 анализирует налоговые инструменты для изъятия ренты, которые применяются в различных странах, в том числе в России. Дана оценка эффективности их действия, намечены меры по оптимизации рентной политики.

Данное исследование было бы невозможно без опоры на результаты изысканий академиков Л.И. Абалкина, А.Г. Аганбегяна, А.А. Анфиногентовой, О.Т. Богомолова, А.Г. Гранберга, Ю.В. Еременко, В.В. Ивантера, Н.П. Лаверова, Д.С. Львова, В.И. Маевского, В.Л. Макарова, А.Д. Некипелова, Н.Я. Петракова, Н.П. Федоренко, заложивших фундаментальные принципы анализа рентных процессов в отечественной экономике. Важный научный вклад по тематике сделали С.Ю. Глазьев, В.И. Данилов-Данильян, А.А. Дынкин, В.Н. Илюмжинов, Е.А. Козловский, В.С. Литвиненко, С.М. Меньшиков, В.П. Полеванов, С.А. Прощин, В.Н. Сараев, Ю.В. Яковец.

Разумеется, ответственность за обоснованность выводов этой работы разделяют лишь авторы.

Авторы выражают признательность всем, кто способствовал выходу в свет этой работы, – А.А. Мицкевичу, О.П. Бардовой, Ю.В. Стрельниковой, И.Ю. Фадеевой.

# Теоретические представления о ренте

## 1.1. Метаморфозы понятия ренты в экономической теории

Термин «рента» происходит от позднелатинского *rendita* (латинское *reddita*), дословно — «отданная назад, возвращенная». В разных языках это слово имеет различные значения: в немецком языке словом *Rente* обозначается пенсия, в английском *rent* — арендная или квартирная плата, во французском *rente* — ежегодный доход, получаемый владельцем по облигациям государственных займов. В словаре Брокгауза и Эфрона рентой назван «тот вид народного дохода, который получился в силу каких-либо особенных преимуществ или благоприятных условий. Подобными преимуществами могут быть для земледельца плодородие почвы или выгодные условия местоположения, для промышленника — обладание секретом производства или привилегий, для лица какой-нибудь либеральной профессии — талант или выходящее за пределы среднего уровня искусство и т.п.». Свои нюансы имеет трактовка ренты в толковых словарях Даля, Ожегова, Ушакова, Большом энциклопедическом словаре и др.

В экономической науке понятие «рента» сформировалось в XVII–XVIII веках: о ней писали Петти и физиократы. В этот период возникла идея рентного налога на земельную собственность. Рента считалась единственным свободным доходом, из которого государство может черпать часть *чистого продукта общества*, понимаемого как излишек, чистый прирост общественного продукта благодаря использованию земли.

Основанием для такого представления о ренте служили следующие положения:

- земля может дать естественный прирост продукции для общества в целом;
- ни труд, ни капитал на это не способны;
- труд и капитал получают только возмещение своих затрат в результате оборота общественного продукта;
- расширенные капиталовложения продуктивны только по отношению к земле, улучшению землепользования;
- расширенное воспроизводство труда и капитала основано только на расширенном воспроизводстве продукта земледелия.

Проблематика дохода с земли занимала особое место в учении физиократов. Они утверждали, что в земледелии увеличивается количество продукта (из одного зерна, например, вырастает десять новых), а в промышленности возможно лишь изменение формы уже существующих благ (из железа, например, можно сделать топор). Следовательно, производительно только земледелие, труд же в промышленности непроизводителен и потому бесполезен. Лица, занятые в промышленности, производят ровно столько, сколько потребляют (максимум — получают заработную плату и прибыль); лица же, занятые земледелием, создают сверх того еще и излишек, который носит название *ренты*. Богатство страны, таким образом, создается только земледелием. Один из представителей физиократов, Ф. Кенэ, считавший, что рента в буквальном смысле слова вырастает из земли, делил общество на три класса: 1) земельные собственники; 2) земледельцы; 3) фабриканты, купцы, ремесленники и рабочие. Третий класс, по утверждению Кенэ, непроизводительный. Рассуждая таким образом, физиократы полагали, что чем выше поземельная рента, тем богаче общество.

Такие представления о ренте соответствовали роли сельского хозяйства в указанный исторический период, делая возможной формулировку простой нормы налогообложения землевладельца пропорционально количеству земли, находящейся в его собственности.

**Рентные налоги и их роль в классической политэкономии.** Вышеприведенные логические доводы позволяют сделать вывод, что государство может изымать только часть ренты как продукта земледелия, поскольку ни заработная плата, ни ка-

питал не имеют чистого самостоятельного дохода — они получают через рыночный обмен только тот продукт, который необходим для воспроизводства. Расширение объема труда как ресурса возможно только за счет численного прироста населения, но последнее явление строго ограничено возможностями земледелия. Расширение объема капитала также напрямую зависит от потребностей и возможностей земледелия. Капитал либо обслуживает земледелие, либо находит применение в ремесле, которое жестко ограничено потребностью фермера или землевладельца.

В учении физиократов вызывают особый интерес аргументы «от противного». Предположим, сохранится система налогообложения капитала и труда, а не земельной ренты (фактически землевладения). Тогда владельцы капитала и труда будут вынуждены пытаться получить возмещение своих затрат. Часть этого возмещения уйдет на налог, следовательно, эта часть добавится к начальной цене сельскохозяйственной продукции и будет переложена, таким образом, на ее потребителей, в том числе и на землевладельцев. Только обложение землевладельцев (то есть ренты) не может быть переложено в ценах, так как они ничего не продают, они только сдают землю в аренду фермерам (владельцам капитала).

Возникает дополнительный вопрос: может быть, землевладелец вообще не имеет никаких прав на получение дохода с земли, то есть ренты? В XVII и XVIII веках считали, что это не так: землевладелец получает ренту только за то, что он *ввел землю в хозяйственный оборот*. Пусть это сделал не он лично, а его предки, но само предоставление земли в хозяйственный оборот настолько ценно, да и земля обладает настолько уникальной производительностью, что предоставление ренты (или ее части) в распоряжение землевладельца совершенно оправданно. Вывод прост: рента — справедливый доход собственника земли.

**Адам Смит о ренте.** Значимым этапом в развитии теории ренты стал труд Адама Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776). В главе XI «О ренте с земли» Смит отмечал, что рента, рассматриваемая как *плата за пользование землей* данного качества, представляет собой наибольшую сумму, которую в состоянии уплатить арендатор. При определении условий договора в интересах землевладельца оста-

вить арендатору лишь долю продукта, достаточную для поддержания капитала, часть которого идет на обеспечение хозяйства семенами, оплату труда, расходы по содержанию скота и сельскохозяйственного инвентаря, а также обычную в данной местности прибыль на вложенный в сельское хозяйство капитал. Часть продукта, или, что равноценно, часть его цены, составляющей прибыль, землевладелец, естественно, стремится удержать для себя в качестве земельной ренты, которая, повторимся, представляет собой наивысшую сумму, какую арендатор может платить при данном качестве земли.

При этом Смит подчеркивал, что рента представляет собой качественно иную часть цены продукта, нежели заработная плата и прибыль. Высокая или низкая заработная плата и прибыль на капитал являются причиной высокой или низкой цены; больший или меньший размер ренты — результат последней. Высокой или низкой цена продукта становится в зависимости от того, насколько высокую заработную плату и прибыль приходится оплачивать землевладельцу или арендатору, поставляющему данный продукт на рынок. Однако рента с цены продукта (или ее отсутствие) находится в строгой зависимости от того, сколь высока эта цена и на сколько она превышает сумму, достаточную для покрытия заработной платы и прибыли.

Рента, по Смицу, — это специфический доход, связанный с уникальной производительностью земли. Величина ренты зависит от цены на сельскохозяйственные продукты. Рента представляет собой остаток, полученный в результате вычета из цены продукта заработной платы и прибыли на капитал. Таким образом, ее размер определяется спросом на конкретную продукцию сельского хозяйства и в итоге особым положением самой отрасли. Только сельское хозяйство способно использовать плодородие земли и производить необходимые для жизни продукты питания. Причем нельзя считать, что получение ренты и получение заработной платы и прибыли — явления одного порядка. Отклонения в процентах на капитал или в заработной плате от некоторого минимального уровня Смит объяснял риском, нововведениями, повышением квалификации работника и другими конкретными различиями в условиях хозяйствования для разных отраслей. Эти различия он не связывал ни с конкуренцией на рынках, ни с рентными доходами. По его мнению, это объективные обстоятельственные

понятия, которые капиталист и работник встречают в различных сферах хозяйства.

Нормальными условиями, способствующими нормальным уровням дохода, Смит считал условия «естественные»: для заработной платы — это прожиточный минимум (совершенно необязательно одинаковый в разных сферах экономики), для капитала — минимальный процент, соответствующий банковскому проценту. Капитал в реальном секторе экономики должен давать больший доход, чем ссудный процент, так как само вложение капитала сопряжено с большим риском и неопределенностью, важно также, что предприниматель должен исполнять и управленческие функции.

При этом рента с земельных участков не связана с какими-либо нормальными условиями хозяйствования и получается землевладельцем вне зависимости от них. Рента — доход сверх всех нормальных условий выплаты доходов работника и арендатора. Изменение спроса на данный продукт сельского хозяйства изменяет и размеры ренты. Она может стать исключительно монопольным явлением в случае уникальности продукта и условий его производства (например, в виноделии).

Надо отметить, что Смит заложил двойственность подхода к ренте как к продукту земли и доходу, определяемому высоким спросом при ограниченном предложении. В дальнейшем в экономической теории возникло и развилось понятие экономической ренты как части дохода любого фактора производства. Важно подчеркнуть, что понятие ренты исторически развивалось в двух направлениях: ренты *как дохода* владельца земли и ренты *как платы* за пользование землей, то есть арендной платы.

Адам Смит обратил внимание и на то, что величина ренты с земли зависит не только от ее плодородия, каков бы ни был ее продукт, но и от ее расположения, каково бы ни было ее плодородие. Это объясняется тем, что «пригородная земля дает большую ренту, чем столь же плодородная земля в отдаленной части страны. Хотя обработка той и другой может стоить одинакового труда, доставка на рынок продукта из отдаленных районов будет всегда обходиться дороже».

Через год после выхода в свет смитовского «Богатства народов» англичанин Дж. Андерсон издал свой трактат под названием «Исследование природы хлебных законов», в котором дал

весьма подробное изложение учения о ренте. По Андерсону, рента не является вознаграждением за труд, простым результатом привлечения земли. Рента существует потому, что почва имеет различные степени плодородности, и потому, что нельзя до бесконечности прилагать капитал к почве данного качества без уменьшения дохода с этого капитала. Андерсон утверждал, что хлеб всегда продается по своей «естественной» цене, то есть по цене, необходимой для его производства в нужном количестве.

В каждой стране, рассуждал Андерсон, существуют земли, обладающие различной степенью плодородности, и, следовательно, закономерно, что фермер, обрабатывающий лучшую землю, имеет возможность продавать на рынке хлеб дешевле, чем тот фермер, который обрабатывает худшую. Но если хлеба, собираемого с этих лучших земель, недостаточно для снабжения рынка, то цена на хлеб поднимется настолько, что вознаградит за издержки тех, кто обрабатывает худшие земли. Однако фермер, обрабатывающий более плодородную землю, может и будет продавать свой хлеб по такой же цене, как и тот, кто занимает менее плодородную; следовательно, он получит прибыль в производстве хлеба. Тогда появится множество желающих занять эту плодородную землю, соглашаясь платить «премию» за право исключительного пользования ею, премию, пропорциональную плодородности почвы. Эту-то премию Андерсон и называл рентой. Действием ренты, по Андерсону, уравниваются издержки, необходимые для обрабатывания земель различной плодородности.

Учение Андерсона о ренте во многом предвосхитило результаты будущих исследований. Но работа его оказалась неактуальной для современников-экономистов только потому, что адресовалась арендаторам и специалистам по сельскому хозяйству. Потребовалось около пятидесяти лет, чтобы андерсоновское понимание ренты стало органичной частью экономической теории.

**Развитие и усложнение понятия ренты.** В конце XVIII столетия проблема ренты попадает в поле зрения английской политической экономии. Внимания же французских ученых этот вопрос не привлек прежде всего потому, что после Французской революции здесь процветала мелкая собственность. Во Франции, в отличие от Англии, по образному выражению Ш. Жида и Ш. Риста, не существовало в чистом виде построенного как

будто самой природой многоэтажного общественного здания, в котором было заключено все распределение: в основании этого здания — рабочий, получающий свою заработную плату, над ним — крупный фермер-капиталист, получающий свою прибыль, а на самом вершине — лендлорд, взимающий свою ренту. Рента создала английскую аристократию, что и явилось причиной столь пристального внимания экономистов именно к Англии.

Логика размышлений последователей Адама Смита все дальше уходила от исследования ренты как уникального явления. Для Ж. Б. Сэя, Д. Рикардо, Д. С. Милля рента становится скорее исключением в стандартных условиях хозяйствования. Все больше трудностей вызывает не исследование самой ренты, а определение той нормы доходности, исключением из которой может быть рента. В этот период, охватывающий первую половину XIX века, стандартные условия хозяйствования связываются, с одной стороны, со стоимостью, с другой стороны — с условиями конкуренции, как на рынке ресурсов, так и на рынке товаров.

Немецкий ученый И. Г. Буш в книге «Исследование о денежном обращении», вышедшей в свет в 1800 году, отмечает, что талант и ловкость обладают не меньшим достоинством, чем земля. Так, опытный моряк работает не больше, чем начинающий, однако он получает более высокую заработную плату, так как лучше знает части корабля и поэтому может быстрее и увереннее выполнять свою работу. «Если бы оказалось нужным быть особенно точным в данном случае, — замечает Буш, — то можно было бы поспорить, насколько правильно определяется прибыль с заработной платы, так как ее можно рассматривать, по крайней мере отчасти, как ренту за одну лишь ловкость в труде: хотя эта рента и очень незначительна, однако неспособные работники не могли бы ее получать». Таким образом, Буш был первым из экономистов, кто обнаружил рентную составляющую в оплате труда.

Вслед за И. Г. Бушем его современник Г. Ф. фон Шторх обращает внимание на ренту талантов, вполне сознавая, что она отлична от ренты поземельной. В «Курсе политической экономии, или Изложении начал, обуславливающих народное благоденствие», изданном в 1815 году, он пишет: «Как скоро способности человека превышают обыкновенную меру, труд получает долю совершенства, которой обыкновенно он не



имеет. Это обстоятельство прибавляет к заработной плате доход, который не должен быть с нею смешиваем, потому что существенно от нее отличается. Тот, кто получает его, не сделал больших расходов на приспособление себя к ремеслу, чем другие работники того же ремесла: преимущество это есть дар щедрости природы. Аналогия с поземельной рентой заставляет меня назвать и этот доход рентою».

Д. Рикардо, обладавший математическим складом ума и привыкший к точным банкирским счетам, придал теории ренты строгость и точность. В книге «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817) Рикардо определяет ренту как долю продукта земли, которая уплачивается землевладельцу за пользование первоначальными и неразрушимыми силами почвы.

Логика Рикардо проста: по закону спроса и предложения, никто не платит ренты за пользование воздухом и водой (как и любым другим даром природы, существующим в неограниченном количестве). «Точно так же пивовар, водочный заводчик, красильщик постоянно пользуются воздухом и водой при производстве своих товаров; но так как запасы их безграничны, то за них ничего не платится». Таким образом, Рикардо приходит к выводу, что «рента платится за пользование землей только потому, что количество земли не беспредельно, а качество ее не одинаково». С ростом населения в стране под обработку попадают худшие земли или земли, менее удобно расположенные. Когда в обработку попадают земли второго разряда, то на земле первого тотчас возникает рента, которая будет напрямую зависеть от качества этих участков.

Справедливости ради отметим, что Рикардо к теории земельной ренты по Андерсону прибавил мало нового. Тем не менее очень часто можно слышать о рикардианской теории ренты.

**Рента в учении Маркса и его последователей.** С разработкой теории ренты связана проблема стоимости. Именно с проблемой стоимости как таковой связана следующая трудноразрешимая задача: как вычленишь ренту из доходов различных видов и уровней? Не решена она и по сей день по принципиальным соображениям неразделимости в доходах вклада факторов производства. Есть и другой вопрос: что порождает ренту — использование *уникального ресурса* или сам *факт собственности* на этот ресурс? Если первоначально ренту связывали ис-

ключительно с землей и сельским хозяйством, уникальность которых определяется удовлетворением основных жизненных потребностей, то позднее стала разрабатываться теория ренты с рудников, строительных участков, то есть появилось соответствующее понимание самого процесса пользования землей в ином, не сельскохозяйственном плане.

Представление о стоимости как об основании обмена, находящемся вне обмена, то есть некоторой неизменной норме пропорции обмена, опирающейся на производство, дает возможность выделить ренту как исключительный случай, искажающий законы стоимости — так определял понятие ренты Карл Маркс. Современная экономическая наука по существу отказалась от теории стоимости, но тем не менее не забывает, что с именем Маркса связана попытка выделить виды ренты. По Марксу, существует:

- рента, порождаемая использованием высокопродуктивного ресурса (дифференциальная рента);
- рента, порождаемая самим фактом наличия собственности на землю (абсолютная рента).

В первом случае нормальным уровнем доходности является доходность худших по качеству участков земли, а во втором — доходность в конкурентных отраслях промышленности или торговли, а рента рассматривается как избыток над средней нормой дохода.

В СССР основные расчеты налогообложения рентных доходов в основном опирались на теоретические положения Маркса. Абсолютная рента была объявлена несуществующей в силу отсутствия частной собственности на землю. Дифференциальная рента рассчитывалась как превышение дохода хозяйств, использующих лучшие условия производства по сравнению с худшими. В наше время предлагаются по сути те же расчеты для рудников и месторождений [1]. Эти расчеты построены на сравнении норм рентабельности разных рудников и вычислении величины «нормальной рентабельности» для худшего рудника. Но и теоретически, и практически такой подход, когда рента в основном создается «экспортной трубой», оказывается небезупречным. Если худший рудник работает на экспорт, а лучший — на внутренний рынок, то рента собственника худшего рудника больше, и потому чисто природное рентное обложение несправедливо. По сути говоря,

доход, получаемый в результате превышения экспортных цен над внутренними, есть разновидность абсолютной ренты.

Видимо, следовало бы обсудить и более подробно исследовать проблему налогообложения ресурсов (в том числе природных) *вместо налогообложения доходов*. Впервые этот вопрос поднял в XIX веке Джордж.

**Переход к современным представлениям о ренте.** Понятие «*квазирента*» было введено в научный оборот А. Маршаллом. В книге «Принципы экономической науки» (1890) он отмечает, что термин «*рента*» лучше использовать для обозначения «*свободных даров природы*», а термин «*квазирента*» употреблять по отношению к доходу, извлекаемому из созданных человеком машин и других орудий производства. Понятие «*квазирента*» соотнесено Маршаллом с концепцией короткого и длительного периодов. Вложенный капитал, объем которого в коротком периоде фиксирован, может приносить больший стоимостный результат, чем затраты на поддержание основного капитала. Этот «*чистый*» результат и обозначается как *квазирента*. Аналогично ренте с лучших участков земли, *квазирента* определяется ценой, но сама цену не определяет.

И наконец, связь понятия ренты с альтернативными затратами (затратами упущенных возможностей) и трактовка ее как разницы между доходом единицы некоторого фактора в данной отрасли и доходом этой же единицы в другой отрасли принадлежат Х. Д. Хендерсону, который предложил такой подход в 1922 году в работе «Предложение и спрос». Дж. Ф. Шоув дал строгую математическую формулировку этого подхода в статье 1928 года «Переменные затраты и предельный чистый продукт».

**Современная неоклассическая теория** решительно отказалась отделять ренту с природных ресурсов от иных видов *неконкурентных доходов*. В основу выделения категории ренты здесь положен совершенно иной критерий, нежели бытовавший в XVII–XIX веках. Нормальный уровень доходов определяется исключительно условиями конкуренции на рынке ресурсов, причем нормой для конкуренции является *совершенная конкуренция*. В этом основной недостаток данной теории ренты. Таким образом, невозможно вычленить рентный доход как таковой в каждом отдельно взятом случае. Условия совершенной конкуренции в большинстве своем могут конструироваться только умозрительно, что делает данный подход неконструктивным.

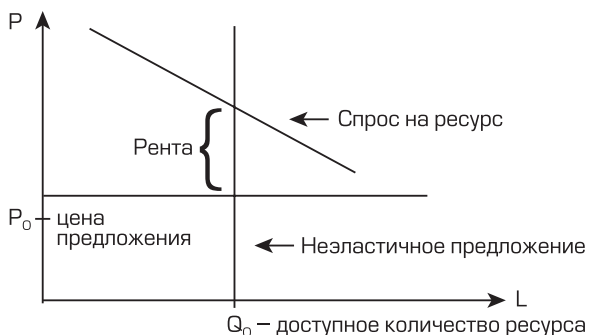
## 1.2. Рентообразующие ресурсы и виды ренты

В настоящее время *рентообразующим ресурсом* считается любой ресурс, предложение которого ограничено по сравнению со спросом. Это означает, что ресурс будет востребован рынком по цене, превосходящей цену предложения, и что рента существует только там, где есть существенные ограничения в предложении. Данное положение касается и талантливых специалистов, и рынка земли, и запатентованных изобретений, и многого другого, включая, разумеется, важнейшие сырьевые ресурсы.

*Ценой предложения* в экономической теории называют минимальную цену, по которой собственник ресурса согласен предложить его на рынке. *Ценой спроса* в экономической теории называют максимальную цену, по которой потребитель ресурса согласен его приобрести. При ограниченном предложении ресурса цена спроса на него превышает цену предложения. *Разница между ценой спроса и ценой предложения ограниченного ресурса и называется экономической рентой*.

Экономическая рента, таким образом, возникает тогда, когда величина предложения не может превысить некоторую величину, а объем спроса существенно выше этой величины (рисунок 1).

Термин «экономическая рента» первоначально применялся только к ренте, получаемой за землю. Сегодня сфера его



**Рисунок 1.** Механизм возникновения экономической ренты

употребления значительно расширилась. Экономическая роль рентных платежей не ограничивается фискальной функцией, растущее значение получает функция стимулирования более эффективного пользования ресурсом.

В управленческой теории рента понимается, кроме того, и как «конкурентное преимущество, означающее получение фирмой дохода, превышающего средний по отрасли или сегменту риска» [2]. Способы достижения конкурентного преимущества разделяются на добросовестные и недобросовестные. Последние в частном праве, а также в антимонопольном законодательстве определяются как многообразные виды ограничительной деловой практики.

Самыми разрабатываемыми ныне в экономической науке являются статусная (чиновничья) рента, трудовая рента, земельная и горная ренты.

Статусная рента трудновычислима и скорее интересует политологов и юристов. Попытки измерить эту ренту предпринимаются достаточно активно, поскольку велика потребность определить уровень «взяткостности» российской экономики и общие масштабы коррупции в России.

Трудовая рента исследуется в экономике труда и фактически не представляет фискального интереса. Это понятие возникает для некоторых категорий работников, обладающих определенными способностями, квалификацией и т. д., когда спрос превышает предложение, и за счет этого их относительные заработки превышают оплату труда остальных работников.

Растущее внимание уделяется сегодня техногенным источникам ренты, к которым относятся радио- и телевизионные частоты, коридоры воздушного пространства, терминалы, пути сообщения и продуктопроводы, железные дороги. Монопольное использование радиочастот, которые также являются ограниченным природным ресурсом, также порождает сверхприбыль, являющуюся разновидностью природной ренты. Порты и терминалы, железные дороги и другие объекты «естественных монополий» генерируют ренту. В силу этого наблюдается симбиоз естественных и технических источников ренты.

Представляет интерес подход Ю. В. Яковца, рассматривающего такие разновидности ренты, как природная, экологическая, энергетическая ренты, антирента, технологическая и финансовая квазиренты [3].

Однако на практике в отечественной дискуссии по проблеме ренты на первый план вышла проблема ренты в нефтяной и газовой промышленности, при добыче металлических руд и других полезных ископаемых, а также классическая земельная рента.

При анализе реальной ситуации с потоком доходов все чаще находят применение давно введенные в научный оборот понятия дифференциальной и абсолютной ренты. Так, дифференциальная рента отражает дополнительный доход, получаемый на месторождениях с относительно небольшими издержками производства по сравнению с замыкающими месторождениями (месторождениями с наиболее высокими издержками производства, вводимыми в производство с целью удовлетворения спроса на нефть в заданный период). При этом различаются три вида дифференциальной ренты: 1) горная рента, которая отражает разницу в затратах на добычу и возникает на стадии добычи; 2) рента положения — она отражает разницу в затратах на транспортировку, для одних и тех же месторождений величина ее меняется в зависимости от локализации рынка потребления; 3) рента качества, выражающая экономические преимущества, которые обеспечиваются за счет использования ресурсов с различными физико-химическими характеристиками. Например, легкие нефти реализуются по более высоким ценам, чем тяжелые, поскольку из них можно получить большее количество бензиновых фракций в расчете на 1 т нефти.

В горнодобывающих отраслях владение месторождением дает собственнику недр монопольное право на его использование и тем самым обеспечивает возможность получения рентного дохода сверх дифференциальной ренты. Этот рентный «сверхдоход» обычно называют *абсолютной*, или *монопольной, рентой*. Монопольная рента добавляется к дифференциальной и непосредственно влияет на рост цен.

На практике определение конкретной величины видов рентных доходов достаточно затруднительно. Часто можно определить приблизительно лишь их суммарную величину. В период плановой экономики предпринимались попытки разработать дифференцированные коэффициенты эффективности почти для всех месторождений и даже довести дробность чуть ли не до каждой скважины. В реальности же сте-

пень дифференциации условий добычи оказывалась гораздо менее детальной, а коэффициенты являлись постоянным предметом административного торга [4].

В последние десятилетия в связи с усилением воздействия на экономику крупных компаний и финансово-промышленных групп участие государств в экономических процессах резко возросла роль абсолютной ренты, то есть ренты, получаемой со всех объектов природопользования в данной отрасли сверх дифференцированной ренты в силу установления цен на уровне, превышающем издержки производства даже на худших объектах. Наиболее актуальным примером особого значения абсолютной ренты является нефтяная отрасль (особенно после образования ОПЕК и повышения мировых цен на нефть в 1973 году). Поскольку контроль над рынками стал прерогативой нескольких крупных компаний, то и диспаритеты между уровнями цен на продукцию разных отраслей, а следовательно, и наличие абсолютной ренты от разных видов ресурсов, уже являются правилом.

Горную ренту, или ренту полезных ископаемых, нельзя ввести или отменить так же, как нельзя ввести или отменить понятия затрат, производства, потребления и т. п. Если из земли добываются нефть, газ, золото и эти ресурсы используются в производстве и потреблении, то рента уже есть и кому-то достается. Вопрос в том, кто именно получает доходы от природных богатств, насколько эффективен существующий порядок, отвечает ли он интересам общества.

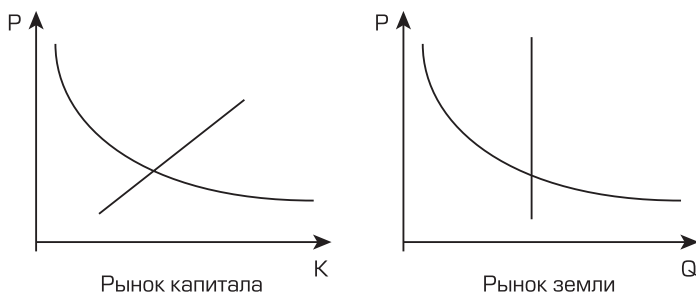
Рента — это экономический эффект, получаемый благодаря использованию природного ресурса за единицу времени, обычно за год (в случае исчерпаемого ресурса говорят и об интегральной ренте, то есть ренте за весь период его эксплуатации). Таким образом, в хозяйстве, эксплуатирующем природные ресурсы, рента образуется, распределяется и перераспределяется независимо от того, кто, когда и зачем ввел или собирается ввести те или иные рентные платежи. Естественно, что на эффект от использования природного ресурса претендентов много: во-первых, владелец ресурсов, во-вторых, владелец основных фондов, которые необходимы для эксплуатации, в-третьих, работники предприятия, эксплуатирующего ресурсы.

Этим список претендентов на ренту не исчерпывается. В любой экономике реально образующаяся рента в тех или

иных пропорциях, тем или иным способом распределяется между первичными получателями ренты, а в дальнейшем и перераспределяется — в тот момент, когда эти «экономические агенты» начинают тратить полученные ими «рентные» деньги. В реальности существуют целые сети заинтересованных в присвоении групп «стейкхолдеров».

Тем не менее главный претендент на ренту — это именно собственник ресурса. Природная рента подразумевает доход, получаемый не за счет деятельности предприятий, их дополнительных усилий, предприимчивости и т. п., а за счет уникальных свойств самих месторождений.

Главной особенностью рынка земли является физическая ограниченность земель. Такой ограниченности, как правило, не наблюдается на рынках труда и капитала. И трудовые ресурсы, и капитальные ресурсы воспроизводимы, земле же присуща абсолютная ограниченность. Физическая ограниченность земли приводит к тому, что на графиках предложение земли изображается вертикальной линией, то есть земля характеризуется совершенно неэластичным предложением. Это, конечно же, абстракция. На самом деле растущая цена будет провоцировать предложение все большего количества земельных участков, тем не менее все участки никогда не будут выставлены на продажу. Следует отметить, что общая ограниченность земли — тоже не совсем бесспорный факт. Известны случаи увеличения полезных земель путем осушения, орошения или создания искусственных островов. Так, две трети территории Нидерландов отвоеваны у моря. Однако образ вертикальной прямой, выражающей неизменное предложение земли, весьма реалистичен (*рисунок 2*).



**Рисунок 2.** Особенность рынка земли по сравнению с рынком капитала



Важно помнить, что вертикальной будет кривая предложения всей земли, но предложение земли для выращивания пшеницы будет определяться предложением земли для иных сфер деятельности, то есть альтернативной стоимостью земли. По этой причине предложение земли для выращивания пшеницы будет зависеть от цены земли.

**Дифференциальная земельная рента.** Не только ограниченность, но и разное качество земель формируют земельную ренту. Естественно, что доходы от земельных участков будут неодинаковы, причем отдача от использования земель не тождественна урожайности, она зависит и от местоположения участков. Различной ценностью обладают не только сельскохозяйственные угодья, но и месторождения полезных ископаемых. В этом случае также возникает земельная (дифференциальная) рента как наиболее важная разновидность экономической ренты.

Что же порождает дифференциальную земельную ренту? Рассмотрим этот процесс на примере двух равных участков земли. Если при одинаковых затратах труда и капитала эти участки приносят разный доход с единицы площади, то появляется основание для возникновения ренты. В случае отсутствия других земельных участков эта разница и является *дифференциальной рентой*. Собственник более доходного участка имеет полное право считать, что его собственность имеет и большую ценность. Таким образом, земельная рента – это доход, полученный в результате использования неравноценных земельных участков.

Согласно учениям классиков политэкономии, которые рассматривали частную собственность, рынок и рыночные цены как объективную данность, не зависящую от субъектов, действующих в обществе и экономике, земельная рента рождена частной собственностью. «Земля... не единственный элемент природы, обладающий производительной силой, но она единственный, или почти единственный, естественный элемент, который одна группа людей присваивает себе, отстраняя других, и благодетельства которого она, следовательно, может присваивать. Воды рек и морей, своей энергией приводящие в движение наши машины и наши суда, тоже имеют производительную силу; ветер, который работает на наши мельницы, и даже солнечная теплота трудятся на нас; но, к счас-

тью, еще никому не пришло в голову сказать: «Ветер и солнце мои, и за услуги, которые они оказывают, я должен получать плату» (Ж. Б. Сэй). Не было бы частной собственности на землю — не было бы и самой земельной ренты. Аналогичным образом, будь вся земля свободной, ни у кого не возникла бы идея платить арендную плату за право ее использования. Земельную ренту естественно включить в арендную плату за землю. По словам Д. Рикардо, «рента — это та доля продукта земли, которая уплачивается землевладельцу за пользование первоначальными и не разрушенными силами почвы».

Таким образом, несмотря на появление множества новых видов рентообразующих ресурсов, именно горная и земельная ренты по-прежнему остаются фундаментальными экономическими категориями и одними из главных объектов макроэкономической политики.

### **1.3. Экономико-правовой статус ренты**

Разработка теории ренты и введение этого понятия в законодательство имеют не только фискальное значение. Изъятие государством ренты служит также важным инструментом выравнивания межотраслевых соотношений в рентабельности, преодоления или хотя бы смягчения того огромного разрыва, который образовался между богатыми топливно-сырьевыми отраслями, с одной стороны, и низкорентабельными, бедными отраслями обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства — с другой.

Если судить по доле природной ренты в доходах российского государства, то приходится признать, что Россия становится типичной страной периферийного капитализма с ярко выраженной топливно-сырьевой специализацией в международном разделении труда. Опасность такой тенденции связана прежде всего с прогрессирующим отставанием в технологическом и экономическом развитии, а также с растущей зависимостью российской экономики от мировых финансово-промышленных и политических доминант, в частности от миро-

вых цен на топливно-сырьевые ресурсы, которые подвержены сильному давлению со стороны этих доминирующих центров. Главный внутренний фактор, диктующий необходимость скорейшего выхода из сложившегося положения, заключается в следующем: несопоставимо высокая рентабельность экспортно-ориентированных топливно-сырьевых отраслей по сравнению с отраслями обрабатывающей промышленности, реализующими свою продукцию на внутреннем рынке, тормозит развитие наиболее динамичных производств обрабатывающего сектора [5], [6], [7].

Надо учитывать, что рассчитанный нами дополнительный доход (*глава 2*) не исчерпывает реального объема ренты. Все затраты в отраслях, получающих большую ренту, оказываются гораздо выше, чем в остальных секторах экономики. Например, заработная плата наемного работника в топливной промышленности России втрое превосходит среднюю зарплату по экономике в целом. Такой колоссальной разницы в уровнях оплаты труда между рентообразующими и обрабатывающими отраслями не существует в развитых странах, поскольку там нет разрыва между внутренними и экспортными ценами. Не было этого разрыва и в СССР: тогда оплата труда в топливной промышленности превышала среднюю по стране только в 1,5 раза. Сегодня большие доходы получают многие структуры, связанные с посреднической деятельностью [8], [9], [10], [11].

Огромные рентные доходы, получаемые топливно-сырьевым сектором, приводят к оттоку из остальных секторов хозяйства инвестиций, квалифицированной рабочей силы и других качественных ресурсов, которые устремляются в богатые отрасли из-за более высокой зарплаты и ставок капитала. Экономисты впервые обратили внимание на это явление, когда в результате стремительного роста мировых цен на газ Голландия получила большие прибыли от разработки новых месторождений природного газа, что обусловило спад производства в обрабатывающей промышленности и уменьшению его экспорта. Это явление было названо «голландской болезнью». Считается, что она поразила также Великобританию, Норвегию, Австралию, Мексику и другие страны, где интенсивно разрабатывались новые месторождения.

Методы «лечения» «голландской болезни» в России состоят в целенаправленном преодолении диспаритета между об-

щими уровнями внутренних и экспортных цен в стране и, следовательно, постепенном сокращении разницы между покупательной способностью российских потребителей и потребителей развитых стран. Очевидно, что такой процесс займет не один год и он лишь отчасти связан с административными или законодательными мерами.

Наиболее эффективный способ сглаживания различий в рентабельности топливно-сырьевых отраслей и остальных секторов производства – совершенствование налоговой системы. В налоговое законодательство должно быть введено понятие рентного дохода, то есть дохода государства как собственника недр и полезных ископаемых, и установлена система налогов, обеспечивающих изъятие этого дохода в государственный бюджет (хотя бы частично). Важнейшим фактором такого совершенствования могло бы стать законодательное установление контроля государства за использованием той части рентного дохода, которая остается в распоряжении компаний добывающих отраслей [12], [13], [14], [15].

Другая цель, которую должны преследовать рентные платежи в нефтяной и газовой отраслях, – стабилизация их финансового положения. За последние десятилетия мир неоднократно наблюдал колоссальные колебания цен на нефть. При последнем спаде (с нижней точкой менее 10 долл/барр. для Уральской смеси в 1998 – начале 1999 года) цены снизились в 2,5 раза за два года, а затем в течение одного года выросли втрое. Противники увеличения рентных налогов считают веским аргументом в свою пользу опасность ориентированности государственного бюджета на доходы, величина которых сильно зависит от колебаний мировых цен на нефть. Не менее весомый контрдовод такой политики – проблема сохранения высоких рентных налогов в период падения мировых цен на нефть и, следовательно, реальность огромных убытков, которые понесут нефтяные компании.

Здесь проходит главная «полоса отчуждения» между сторонниками и противниками увеличения рентных платежей. Вопрос в том, кто из субъектов экономики будет отвечать за обеспечение относительной стабильности внутренних цен на нефть и газ и поддержание устойчивого финансового положения соответствующих компаний – государство или сами компании? На наш взгляд, это сфера ответственности госу-

дарства. Именно оно может и должно создать необходимые условия для масштабного перераспределения финансовых средств из топливно-сырьевых отраслей в обрабатывающую промышленность, отрасли высоких технологий, науку, образование и таким образом обеспечить стабильность экономического развития и независимость нефтегазовых компаний от мировой конъюнктуры цен на углеводороды. Рекомендации либеральных экономистов ограничиться низким, но устойчивым уровнем рентных налогов фактически означают отказ государства брать на себя ответственность за поддержку нефтяных и газовых компаний в периоды неблагоприятной конъюнктуры. К чему может привести такая государственная политика, мы знаем по опыту 90-х годов. Результат безрадостный: гигантские займы нефтяных и газовых компаний у иностранных банков и в итоге практически полная потеря контроля российского государства над нефтяным сектором.

Различный подход к оценке роли государства в экономике ведет к неоднозначности в определении самого понятия ренты группами экономистов и, как следствие, к разным ее количественным оценкам. Как известно, в России полезные ископаемые являются собственностью государства (Закон РФ «О недрах», ст. 1, 2). Рентные платежи — это доход государства, как собственника этих ресурсов. Это не налоги в прямом смысле слова. Налог на доходы физических лиц (на труд), налог на имущество (на капитал), налог на прибыль организаций (на капитал и на хозяйственную деятельность) — это налоги, которые взимает государство за использование факторов производства, ему не принадлежащих. Получая с компании плату за использование месторождения полезных ископаемых, государство выступает как рядовой участник хозяйственного процесса аналогично собственнику любого имущества, сдающему его в аренду. В силу этого количественную оценку рентного дохода следует проводить до уплаты налогов, сопоставляя те первичные доходы (до уплаты налогов), которые получают предприятия и компании, использующие ограниченные природные ресурсы, с первичными доходами тех предприятий и отраслей, которые таких природных ресурсов не используют.

Если в качестве показателя рентабельности берется отношение доходов до уплаты налогов к сумме текущих затрат на добычу и транспортировку за год, то в среднем по народному

хозяйству этот показатель в 2000 и 2001 годах составил соответственно 37 и 31%, по газовому комплексу — 262 и 173%. Аналогичные показатели для нефтяного комплекса: в 2000 году — 229%, в 2001-м — 176%. Также высока рентабельность к основным фондам. При таких красноречивых показателях соотношений рентабельности всякие попытки доказать, что рента в нефтегазовом комплексе невелика, — очевидное лукавство.

Другое определение ренты основано на сравнении рентабельности в обычном для статистики значении, то есть как отношение прибыли (после уплаты налогов на производство и импорт) к себестоимости. Превышение такой рентабельности, рассчитанной для компаний, использующих природные ресурсы, над ее средним значением по промышленности или экономике в целом рассматривается как показатель доли прибыли, которая возникла в результате использования природных ресурсов. Величина этого превышения и объявляется рентой. Естественно, что рассчитанный таким образом объем ренты оказывается значительно меньше. В *таблицах 7 и 8* приведены показатели рентабельности, рассчитанной по отношению к стоимости продукции для отраслей промышленности и российских нефтяных компаний.

В ряде отраслей природопользования значительная часть рентного дохода реализуется не на стадии добычи, а на стадии транспортировки, переработки или торговой реализации. В силу этого при оценке ренты необходимо включать эти звенья хозяйственной цепочки в учет доходов и расходов. Основную же часть ренты от использования земель сельскохозяйственного назначения получают не производители продукции агропромышленного комплекса, а торгово-посреднические структуры, ее реализующие (*параграф 3.6*).

## **Выводы**

Таким образом, теоретические представления о категории ренты не только прошли долгий путь эволюции, но и продолжают играть исключительно важную роль в современных условиях. Усложнение технологической структуры современной экономики привело к дифференциации понятия ренты, расширению его действия в сфере новых предметных областей, хотя суть самого понятия мало изменилась со времен классических положений о ренте.

Представления о рентных доходах лежат в основе налоговой политики, государственного регулирования монополий и ценовых пропорций, формирования государственной промышленной политики.

Рентные доходы служат целям достижения «конкурентного преимущества» — основополагающей категории теории и практики современного бизнеса, разделяющей также добросовестные и недобросовестные способы достижения этого преимущества.

Для стран, обладающих значительными природными ресурсами и эксплуатирующих их в промышленном масштабе, первостепенное значение имеет рента природная.

Для России вполне адекватно современным реалиям классическое представление о природной ренте как о доходе собственника природных ресурсов. В роли такового собственника в России выступает государство.

Рента существует вне зависимости от того, кто ее присваивает. Объективными трудностями изъятия ренты в пользу государства являются неопределенность цены предложения и изменчивость спроса. Субъективные препятствия на этом пути очевидны — это экономические интересы фактических получателей ренты.

На операционном уровне ренту для условий России можно определить как разность дохода, фактически получаемого компанией природопользования, и нормативного, или среднего, дохода от ресурсов труда и капитала, который получают фирмы, не использующие объектов природопользования.

# Макроэкономические условия формирования рентных доходов в России

## 2.1. Состояние сырьевой базы топливно-энергетического комплекса России

Россия имеет крупнейшие запасы полезных ископаемых, их прогнозный потенциал оценивается более чем в 140 трлн долл. В его структуре доминирует твердое топливо – 79,5%, газ составляет 6,9%, нефть – 6,5%. На долю всех остальных видов полезных ископаемых приходится в совокупности 7,1%. Обеспеченность России разведанными запасами по некоторым видам полезных ископаемых значительно различается, например по нефти – 35 лет, а по углю – 150 лет.

Россия – ведущая мировая энергетическая держава, располагающая одной третью мировых запасов газа, десятой частью – нефти и пятой частью – угля. Топливо-энергетический комплекс России оказывает существенное влияние на экономику, социальную сферу и оборонную безопасность страны.

**Нефть и газ.** В последние 15 лет России удалось сохранить ведущее место в мире среди нефтегазодобывающих стран-экспортеров. Сырьевую базу нефтегазового комплекса России на современном этапе ее геологического изучения и промышленного освоения составляют 2734 открытых в недрах, а также на континентальном шельфе Российской Федерации нефтяных, нефтегазовых, газовых и газоконденсатных месторождения. На долю России приходится 13–15% мировых текущих запасов нефти и газового конденсата и около 35% запасов газа.



**Нефть.** Разведанные извлекаемые запасы нефти в Российской Федерации оцениваются в 25,2 млрд т. По разведанным запасам и добыче нефти Россия занимает второе место в мире.

Начальные суммарные ресурсы нефти составляют по суше – 87,6%, по шельфу – 12,4%. Месторождения нефти расположены в 40 субъектах Российской Федерации. Наибольшие из них сосредоточены в Западной Сибири – 69%, на Урале и в Поволжье – 17%, на Европейском Севере – 7,8% и в Восточной Сибири – 3,6%. Основные разведанные запасы нефти расположены в Уральском федеральном округе (66,7%). Доминирующее положение занимает Ханты-Мансийский автономный округ, в котором сконцентрировано более 50% запасов нефти.

Степень выработанности разведанных запасов нефти наиболее высока в Южном федеральном округе – 83%, далее по убывающей – Приволжский федеральный округ (71%), Уральский (45%) и Северо-Западный (44%).

Прирост запасов нефти и конденсата промышленных категорий в 2002 году составил 260 млн т при добыче в 380 млн т, то есть восполняемость добычи нефти составляет 68%. Это принципиально иная ситуация, чем была в СССР. Если дело так пойдет и дальше, то уже к 2010 году доля разработки числящихся на государственном балансе рентабельных запасов нефти упадет до 30%.

Снижение суммарных текущих запасов нефти ставит под угрозу энергетическую безопасность страны, поскольку является наиболее рентабельная часть запасов, которая не может быть в полной мере возмещена новыми приростами.

В целях преодоления сложившейся ситуации Счетная палата РФ рекомендовала Правительству Российской Федерации разработать единый пакет соподчиненных законодательных и нормативных актов, обеспечивающих:

- гибкое (стимулирующее) налогообложение в части эксплуатации истощенных запасов, ввод в разработку трудноизвлекаемых запасов с помощью новых технологий;
- ввод в эксплуатацию бездействующих, законсервированных и контрольных скважин;
- применение методов, повышающих нефтеотдачу пластов.

Разработка и принятие Федерального закона «О налоговом режиме добычи нефти из низкопродуктивных участков недр» позволит стимулировать развитие нефтедобывающей отрасли.

Если не ввести льготы по налогам для низкорентабельных месторождений, то можно ожидать, что не менее чем на трети действующих месторождений добыча нефти прекратится, при этом пополнится и без того достаточно высокий объем «замороженных» месторождений, который может возрасти до 50% от распределенного фонда участков недр.

По мнению аудиторов Счетной палаты, необходимо приступить к практической реализации системы рентных платежей, которая наиболее полно учитывала бы геолого-экономические особенности месторождений. Механизм изъятия природной ренты должен предусматривать дифференциацию поступлений в бюджет в зависимости от уровня рентабельности разрабатываемого пользователем недр конкретного месторождения.

**Газ.** По разведанным запасам газа Россия занимает первое место в мире (32%) и обеспечивает до 30% его мировой добычи.

Начальные суммарные ресурсы свободного газа России (на 1 января 2002 года) составляют 236,1 трлн куб. м, в том числе 160,3 трлн куб. м по суше и 75,8 трлн куб. м по шельфу. Начальные суммарные ресурсы газа разведаны на 24,7%. Основные прогнозные ресурсы газа приходятся на малоизученные районы Западной Сибири и шельфы Карского, Баренцева и Охотского морей.

Разведанные запасы газа в России (свободный газ и газовые шапки) на начало 2002 года составили 46,8 трлн куб. м. Из общего объема разведанных запасов на Западную Сибирь приходится 36,2 трлн куб. м (77,7%), шельф северных морей — 3,2 трлн куб. м (6,8%), Восточную Сибирь и Дальний Восток — 2,8 трлн куб. м (6%).

К распределенному фонду недр относится 38,8 трлн куб. м газа, или 83% всех запасов по стране, к нераспределенному — 8 трлн куб. м (17%). В России открыто 789 месторождений газа, из которых 352 вовлечено в разработку, в них сосредоточено 45,5% общероссийских запасов. Более 80% разведанных запасов газа сосредоточено в Западной Сибири (Ямало-Ненецкий автономный округ), где добывается около 92% газа страны.

Почти 73% запасов газа сосредоточено в 22 уникальных (свыше 500 млрд куб. м газа) месторождениях, таких как Оренбургское, Уренгойское, Ямбургское, Заполярное и др. В 104 крупных месторождениях содержится около 24% запа-

сов газа и лишь около 3% разведанных запасов приходится на многочисленные (663) мелкие и средние месторождения.

В целом в районах с развитой газовой инфраструктурой сосредоточено около 51% разведанных запасов газа. Основным недропользователем природного газа является ОАО «Газпром» (68,6% от общероссийских запасов газа), обеспечивающее около 93% всей добычи газа России.

В стадии реализации находятся два международных проекта – строительство газотранспортных систем – «Ямал – Европа» (5,8 тыс. км) и «Голубой поток» (1,2 тыс. км), введение которых позволит повысить надежность и гибкость поставок газа и увеличить экспорт в Европу.

Большая часть запасов свободного газа ОАО «Газпром» была разведана и подготовлена к разработке еще до 1993 года. В связи с резким сокращением объемов геологоразведочных работ начиная с 1993 года прирост запасов свободного газа не компенсировал его добычу. Начиная с 2000 года в ОАО «Газпром» наблюдается некоторое улучшение показателей сырьевой базы. Например, в 2002 году объем выполненных геологоразведочных работ возрос до 6,7 млрд руб. Открыто шесть новых месторождений газа. За счет проведения геологоразведочных работ получен прирост запасов углеводородов: газ – 514,4 млрд куб. м, конденсат – 18,5 млн т, нефть – 3 млн т.

Однако несмотря на имеющиеся резервные запасы газа, проблема сырьевой обеспеченности газовой промышленности и России, и ОАО «Газпром» остается достаточно острой. Основной прирост запасов нефти и газа получен по открытым ранее месторождениям. Оценивая потребности страны в разведанных запасах, степень восполнения сырьевой базы и возможные уровни добычи нефти на перспективу, необходимо иметь в виду сложившуюся тенденцию ухудшения качественной структуры разведанных запасов. Это происходит, в частности, вследствие возрастания в них доли трудноизвлекаемых запасов.

Следует отметить, что остается по-прежнему высокой доля газа в потреблении топливно-энергетических ресурсов Российской Федерации. В структуре потребления котельно-печного топлива она составляет 72%.

Учитывая имеющиеся сложности с приростом добычи газа, Минэнерго России совместно с ОАО «Газпром» следовало бы разработать рациональный баланс добычи и внутреннего

потребления топливно-энергетических ресурсов на перспективу до 2020 года с учетом прогнозов развития российской экономики.

**Электроэнергетика.** Производство электроэнергии в 2002 году достигло 892 млрд кВт/ч, что выше, чем в 2001 году, на 0,7 млрд кВт/ч (0,1%). Производство тепловой энергии снизилось на 49,2 млн Гкал (3,3%) и составило 1426,9 млн Гкал.

Основной прирост производства электроэнергии достигнут на атомных и тепловых станциях: атомных – на 4,7 млрд кВт/ч (3,4%), тепловых – на 4,4 млрд кВт/ч (0,8%). Выработка электроэнергии на них составила соответственно 141,6 млрд кВт/ч и 586,2 млрд кВт/ч. Доля АЭС в структуре выработки электроэнергии увеличилась по сравнению с 2001 годом с 15,4 до 15,9%, доля ТЭС возросла с 64,9 до 65,6%.

Общее потребление электроэнергии в России составило 878,3 млрд кВт/ч (100,3% к уровню 2001 года), а отпуск тепла потребителям – 1380,4 млн Гкал (96,5% к уровню 2001 года). Снижение потребления энергоресурсов внутри страны позволило увеличить объем экспорта электроэнергии, который в 2002 году составил 18,6 млрд кВт/ч, что в стоимостном выражении соответствует 261 млн долл.

**Инвестиционная политика в топливно-энергетическом комплексе.** Рост мировых цен на нефть позволил нефтяным компаниям получить существенные доходы и направить их на развитие отрасли. Объем выпуска промышленной продукции в 2002 году в целом по России достиг 6219,9 млрд руб., в том числе доля ТЭК – 25,8% (1606 млрд руб.).

Тем не менее основной проблемой развития нефтяного комплекса остается недостаточный объем инвестиций. Так, если в 1975–1985 годах ежегодно вкладывалось в развитие нефтяной промышленности 16–20 млрд долл., то в 1990–1995 годах этот показатель снизился до 5–9 млрд долл.

Объем инвестиций в 1990 году со 112 млрд руб. сократился до 33,1 млрд руб. в 1999 году, или в 3 раза. Основные фонды нефтяного комплекса имеют высокую степень износа, амортизировано более чем 50% оборудования в нефтедобыче, а в нефтепереработке этот показатель превышает 80%, что чревато угрозой техногенных катастроф. Более 50% магистральных нефтепроводов эксплуатируется свыше 25 лет при нормативе 30 лет.

Деградация основных фондов предприятий отрасли существенно влияет на темпы ввода новых месторождений нефти. Это вызвано тем, что разведочное бурение и обустройство новых нефтяных месторождений являются весьма капиталоемкими операциями. Так, разработка одного месторождения с запасами нефти от 100 до 300 млн т требует инвестиций в размере 2–3 млрд долл., с длительным циклом окупаемости – от 5 до 7 лет.

Основным источником инвестиций в нефтяном комплексе продолжают оставаться собственные средства предприятий. Их доля, включая заемные средства, доходит до 90%, из которых более 3/4 приходится на амортизацию и 1/8 часть – на прибыль. Кредиты банков по международным кредитным соглашениям составляют менее 2% от общего объема инвестиций. Низкий уровень иностранных инвестиций свидетельствует о непривлекательности российского инвестиционного климата. Инвестиционную ситуацию в российском нефтяном комплексе в 1990-х годах можно было считать кризисной. В начале XXI века ситуация немного выправилась, но все же остается далекой от нормальной.

Федеральная целевая программа «Топливо и энергия», утвержденная Правительством Российской Федерации на 1996–2000 годы, имела крайне низкий уровень выполнения программных заданий (на уровне 20–30%). Суммарные фактические затраты за 1996–2000 годы по 19 подпрограммам составили 410 млрд руб. в ценах 2000 года, или 21% от предусмотренных объемов инвестиций. Финансирование федеральной целевой программы «Топливо и энергия» за данный период распределилось следующим образом: из федерального бюджета – 3,4%, бюджетов субъектов Федерации – 3,3%, внебюджетных источников – 93,1% и по кредитам банков – 0,2%. Эффективность выполнения программы оказалась гораздо ниже ожидаемой, и она не стала основным механизмом реализации энергетической стратегии России.

Правительство Российской Федерации не обеспечивает выполнения единой стратегии модернизации и технического перевооружения отечественной нефтеперерабатывающей отрасли. Так, подпрограмма «Реконструкция и модернизация предприятий нефтеперерабатывающей промышленности», направленная на повышение глубины переработки нефтяного

сырья с 62 до 75%, улучшение качества вырабатываемых нефтепродуктов, снижение загрязнения окружающей среды, повышение эффективности энергопотребления, также не выполнена. Финансирование подпрограммы (за 1996–2000 годы) осуществлено в объеме 68 249,2 млн руб. (31,8%).

Затраты за счет финансирования из средств бюджетов субъектов Федерации составили 959,5 млн руб. (1,4%), внебюджетных источников – 67 289,7 млн руб. (31,8%). Из предусмотренных 38 новых установок нефтепереработки было введено в эксплуатацию только 8.

В 2002 году в нефтяных компаниях начался рост капитальных вложений: ОАО «НК «Роснефть» – 177,8% к 2001 году, ОАО «НК «ЮКОС» – 114,6%, ОАО «НК «Сибнефть» – 113,4%. Снижение объемов инвестиций в основной капитал произошло в нефтяных компаниях ОАО «Тюменская НК» и ОАО «Татнефть» (соответственно 47,1 и 50,9% к уровню 2001 года).

В 2002 году (по данным Минэнерго России) объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования в отраслях топливно-энергетического комплекса достиг 481,1 млрд руб. и составил 29% всех капитальных вложений по России (1660,5 млрд руб.), или 91,4% в сопоставимых ценах к уровню 2001 года.

Существенные изменения в инвестиционной политике произошли в энергетической отрасли. Инвестиционная программа электроэнергетики на 2002 год предусматривала финансирование в размере 88,15 млрд руб. и включала инвестиции по РАО «ЕЭС России» в объеме 22,7 млрд руб., инвестиционные программы АО-электростанций – 3,4 млрд руб., средства АО-энерго – 37,7 млрд руб., инвестиционные программы независимых АО-энерго – 3,95 млрд руб. и концерна «Росэнергоатом» – 20,4 млрд руб. Оперативное выполнение инвестиционной программы ожидается в объеме 80,8 млрд руб.

Введено в эксплуатацию 37 агрегатов генерирующих мощностей на 640,4 МВт, в том числе на Зеленчукской ГЭС (80 МВт), Мутновской ГеоТЭС (50 МВт). Выполнена программа по вводу в действие пяти котлов общей мощностью 2060 тонн пара в час и одного водогрейного котла на 180 Гкал в час, агрегата мощностью 400 кВт на малой ГЭС на р. Кайре в Республике Алтай. Продолжается строительство объектов электроэнергетики, крупнейшими из которых являются Бурейская ГЭС,

Усть-Среднеканская ГЭС, Харанорская ГЭС, Калининградская ГЭЦ-2. Завершено строительство второго участка газопровода Средневилюйское газоконденсатное месторождение – Якутск протяженностью 57,1 км в Республике Саха (Якутия).

**Экспорт.** В сегодняшней структуре экспорта российских товаров удельный вес топливно-сырьевой группы достигает 56%, из которых почти половина (более 25%) приходится на сырую нефть, что свидетельствует о дальнейшем сужении экспортной специализации России. Сложившаяся структура экспорта отражает не только неэффективный механизм регулирования внешнеэкономической деятельности, но и, главное, достаточно отсталую внутриотраслевую структуру ТЭК, а в конечном итоге – и всей экономики России. Так, объем нефтедобычи на период до 2010 года планируется увеличить до 50%, в то же время по нефтепереработке, находящейся на весьма низком уровне, к 2010 году прирост объема составит только 4%, а по глубине переработки – менее 4%, то есть качество нефтепродуктов останется на уровне 1970–1980-х годов.

Отставание производственного потенциала ТЭК от мирового научно-технического уровня (особенно в нефтепереработке) ведет к снижению экономических показателей производства энергоносителей и соответственно конкурентоспособности ТЭК. Правительству Российской Федерации следует обратить внимание на выполнение заданий федеральной целевой программы «Энергоэффективная экономика», в особенности на раздел «Модернизация нефтеперерабатывающей промышленности», с целью увеличения выпуска экологически чистых нефтепродуктов. Перенос акцента с экспорта сырой нефти на экспорт нефтепродуктов имеет для государства политическое значение, и, следовательно, он должен получить государственную поддержку. Проведение данной политики позволит переломить тенденцию опережающего развития сырьевого экспорта, в первую очередь нефтяного, и благотворно скажется на диверсификации структуры национальной экономики, трансформации ее в экономику высоких технологий.

## 2.2. Разрыв между экспортными и внутренними ценами как фактор рентообразования

Главная особенность современной экономической ситуации в рентном комплексе России и ряда других стран, где душевой ВВП гораздо ниже, чем в богатых странах Западной Европы, Северной Америки и в Японии, состоит в том, что для большинства топливно-сырьевых ресурсов уровень как мировых, так и внутренних цен не определяется рыночным спросом и объемом добычи в стране. Например, для газа и нефти в период высокой конъюнктуры экспортная цена в несколько раз превосходит цену на внутреннем рынке. В *таблице 1* приведены внутренние и экспортные цены на газ.

Таблица 1

**Внутренние и экспортные цены на газ, долл/тыс. куб. м**

Показатели	1999	2000	2001	2002
Внутренняя цена приобретения газа (с акцизом и НДС), пересчитанная:				
– по валютному курсу	14,3	15,8	18,9	22,5
– по ППС	64,7	61,1	66,8	74,8
Экспортная цена за вычетом оплаты транспортировки за пределами РФ	25,4	60,8	63,9	65,0

Внутренние цены на нефть не устанавливаются государством, но, как будет показано ниже, их нельзя считать и рыночными. Яркой иллюстрацией столь сильного расхождения между экспортными и внутренними ценами может служить стоимость нефтепродуктов, произведенных из 1 т нефти (в 2000 и 2001 годах – около 130 долл/т), которая оказывается значительно ниже экспортной цены сырой нефти (в 2000 году – 179 долл/т, в 2001 году – 155 долл/т), притом что на переработку 1 т нефти затрачивается около 20 долл.

По причинам чисто рыночной (оптимизационной) рациональности следовало бы почти весь объем добытых ресурсов продавать за рубеж, оставляя внутри страны только небольшую их часть для самых высокодоходных потребителей. Чтобы этого не происходило, государство устанавливает административ-



ные «нерыночные» ограничения, или квоты на экспорт. Зачастую ограничением для экспорта служит пропускная способность трубопроводов или портовых терминалов. Исходя из этого, при оценке рентного дохода от добычи углеводородов в такой стране, как Россия, необходимо учитывать, что величина ренты с каждой тонны нефти (или, соответственно, каждой тысячи кубометров газа) напрямую зависит от того, идет она на экспорт или реализуется на внутреннем рынке.

Одно из требований ВТО к России при ее вступлении в эту организацию – повышение внутренних цен на топливно-сырьевые ресурсы до уровня мировых. Поскольку внутренние цены считаются необоснованно заниженными, делается вывод, что занижен и рентный доход, который получают добывающие компании. Часть объема ренты попадает их потребителям. С этой точкой зрения нельзя согласиться, хотя повышение цены газа действительно необходимо, и этот процесс проходит в последние годы достаточно интенсивно. Дело в том, что заниженный уровень внутренних цен по сравнению с мировыми (и с внутренними ценами в развитых странах) характерен не только для топливно-сырьевых ресурсов, но и для сферы товаров и услуг.

В рамках Программы международных сопоставлений ООН регулярно, каждые три года, проводятся сопоставительные исследования по широкому кругу стран (более 130), имеющие целью оценку паритета покупательной способности (ППС) национальных валют к доллару США. ППС рубля к доллару означает сумму в рублях, необходимую для того, чтобы купить в России такое же количество товаров, какое в США можно купить на один доллар. При всей условности полученной величины резкое ее отличие от показателя валютного курса позволяет хотя бы приблизительно представить различия общего уровня цен на одни и те же (или эквивалентные) товары при пересчете этих цен в доллары США по валютному курсу. Отношение ППС к валютному курсу характеризует средний уровень цен на внутреннем рынке данной страны к уровню цен в США. В России относительный уровень цен составил в 1999 году только 22%, а в 2002 году – около 30% [16], [17], [18], [19]. Соответственно, низкими оказываются и душевые доходы от производства.

Аналогичное соотношение уровней внутренних цен и цен в США наблюдается практически во всех бедных странах. Глу-

бокий анализ факторов и механизмов, способствующих созданию и поддержанию такого ценового разрыва, характеризует указанное явление как продолжительное и далеко не случайное. В условиях внешнеэкономической открытости государств оно может быть преодолено только в процессе повышения общего экономического уровня страны (измеряемого, скажем, душевым ВВП) до уровня развитых стран [18].

С точки зрения сторонников радикальной рыночной теории, заниженный уровень внутренних цен на топливно-сырьевые ресурсы по сравнению с экспортными есть деформация всей системы цен в стране, отход от рыночных оптимизационных принципов. Эта деформация должна быть как можно быстрее исправлена путем снятия ограничений на экспорт нефти, перехода к свободным ценам на газ и т.п. В результате этих мероприятий внутренние цены на эти ресурсы должны приблизиться к мировым.

В российской науке в настоящее время представлено два принципа определения внутренних цен на топливо:

- 1) увязки внутренних цен с мировыми, точнее экспортными, ценами за вычетом транспортных затрат вне границы России;
- 2) цен самофинансирования, обеспечивающих необходимое развитие топливных отраслей.

Согласно «Новой энергетической стратегии России», необходимые для оздоровления обрабатывающей промышленности средства предполагается изыскать, повысив внутренние цены на топливо до уровня их соответствия мировым. Это увеличит бюджетные поступления от рентных платежей в 1,5–1,6 раза и создаст финансовые резервы для снижения налогов в других отраслях, а также для выборочной поддержки необходимых отраслей [20].

Другая точка зрения тоже вполне разумна: удержание внутренних цен на уровне их самофинансирования, что будет оказывать косвенную финансовую поддержку всем остальным отраслям народного хозяйства. Эта позиция отражена в работах экономистов-энергетиков Института народнохозяйственного прогнозирования РАН под руководством А.С. Некрасова [21].

По мнению некоторых экономистов, отказ от идеи соответствия внутренних цен на топливо мировым ценам и ориентация на цены самофинансирования означает отказ и от идеи

получения ренты за использование энергоресурсов как крупного дополнительного источника бюджетных поступлений, которые правительство могло бы использовать для адресной поддержки экономически важных отраслей и предприятий. Однако даже при внутренних ценах самофинансирования на топливо в бюджет поступает значительная рента от экспорта энергоресурсов в нефтегазовом комплексе [22].

По моему мнению, значения внутренних цен на энергоресурсы могут находиться в ценовом коридоре между ценой самофинансирования и экспортной ценой. Например, цена на газ может быть выше цены самофинансирования на величину, обеспечивающую рациональное соотношение цен на газ и уголь (1,6:1) для электростанций. Это будет стимулировать экономию газа и увеличение доли угля в энергетике. Вопрос определения оптимальных цен на энергоресурсы является сложной задачей, он требует использования межотраслевых моделей с целью максимизации роста ВВП страны, учета ППС рубля и не может сводиться к двум указанным выше крайним точкам зрения.

По-видимому, величины внутренних цен на практике будут более соответствовать ценам самофинансирования, поскольку увязка их с мировыми неизбежно вызовет колебания внутренних цен в зависимости от мировой конъюнктуры. В развитых странах внутренние цены на нефтепродукты и газ защищены от резких скачков мировых цен гибкой налоговой нагрузкой в потребительских ценах на топливо.

Оправданно ли ограничение экспорта и разрыв между экспортными и внутренними ценами в рамках оптимизационной теории? Конечно. Дело в том, что сопоставление по обменному курсу рублей, получаемых на внутреннем рынке, и долларов, получаемых при экспорте, по оптимизационной теории незаконно. Если целью является комплексное развитие народного хозяйства страны, то критерием оптимальности служит максимизация ВВП в рублях в сложившихся ценах (в данном рассуждении следует пренебречь возможными искажениями ценовых величин различных видов продукции на внутреннем рынке).

Когда компания решает вопрос, направить ли дополнительную тонну нефти на экспорт, она учитывает тот факт, что каждый доллар может быть обменян примерно на 30 руб., которые она потратит в России. Государство должно четко про-

считывать, какое количество товаров можно будет купить на доллар вне России. Поскольку общий уровень цен в США втрое выше, чем в России, то на доллар там можно купить столько же, сколько в России на 10 руб.

Разумеется, это совсем грубое объяснение. Однако оно наглядно показывает, почему при выработке национальной экономической политики, при решении вопросов внешней торговли не обойтись без адекватного учета внутренних цен, пересчитанных в доллары не только по валютному курсу, но и по ППС.

Чтобы выяснить величину расхождения между внутренними и мировыми ценами (или ценами в развитых и развивающихся странах), Международное энергетическое агентство (МЭА) регулярно публикует таблицы цен на энергоносители на внутренних рынках разных стран в пересчете в доллары по обменному курсу и по паритету покупательной способности (ППС) национальных валют.

Цены, рассчитанные по ППС, характеризуют относительные величины цен энергоресурсов в соотношении с общим уровнем цен в данной стране. Данные МЭА говорят о том, что относительные уровни внутренних цен на топливо и энергию в России нельзя считать заниженными (*таблицы 2 и 3*).

Так, относительная цена закупаемого в России энергетического каменного угля в большинстве случаев значительно выше, чем европейские и американские цены на уголь для электростанций (в развитых странах существуют государственные программы поддержания более низких цен на топливо для электростанций по сравнению с ценами на топливо для других промышленных предприятий). Если говорить конкретно о газе, то резкое повышение цен на него привело бы к тому, что наши коммунально-бытовые службы и население лишились бы этого экологически чистого топлива, многие технологические процессы в металлургии и промышленности стройматериалов стали бы нерентабельны. При этом высвободился бы значительный объем газа для экспорта. А экспорт, судя по тому, насколько велик сегодня разрыв между экспортными и внутренними ценами, еще долго останется наиболее эффективным направлением использования газа.

Относительная цена российского газа (по ППС) держится на гораздо более низком уровне, чем в Европе. Однако она выше, чем в Канаде, а после значительного повышения

Таблица 2

Динамика внутренних цен на газ, уголь и электроэнергию (в среднем за год)

Показатели	1999	2000	2001	2002	Дек. 2003
Дефлятор ВВП к 1997 году (нарастающим итогом)	1,97	2,7	3,17	3,65	4,45
Обменный курс доллара:					
Руб/долл.	24,4	28	29,5	31,3	30,7
ППС по ВВП, руб/долл.	5,41	7,25	8,35	9,4	11
Цены приобретения					
Газ, руб/тыс. куб. м	350	443	558	703	1008
Уголь энергетический каменный, руб/т	270	309	503	530	681
Электроэнергия для промышленного потребителя, руб/тыс. кВт/ч	295	370	516	650	761
Пересчет цены приобретения по обменному курсу доллара					
Газ, долл/тыс. куб. м	14,3	15,8	18,9	22,5	32,8
Уголь, долл/т	11	11	17	17	22,2
Электроэнергия для промышленного потребителя, долл/тыс. кВт/ч	12,1	17,2	17,5	20,8	24,8
Пересчет цены приобретения по ППС					
Газ, долл/тыс. куб. м	64,7	61,1	66,8	74,8	91,6
Уголь, долл/т	50	42,6	60,2	56,4	61,9
Электроэнергия для промышленного потребителя, долл/тыс. кВт/ч	54,5	51,0	61,8	69,0	69,2

Таблица 3

Цены на энергоносители в развитых странах, пересчитанные в доллары по ППС

Показатели	Канада		США		Германия		Франция		Великобритания	
	1996	1998	1996	1998	1996	1998	1996	1998	1996	1998
Природный газ, долл/тыс. куб. м										
- для электростанций	47	55	81,8	73,7	102,6	106	-	-	90,4	93
- для промышленности	67,5	72,5	103,4	95,4	120	126	101	105,6	73,3	80
Энергетический уголь, долл/т										
- для электростанций	47	49	29,5	28,6	41,5	41,5	35,3	35	54,7	46
- для промышленности	54	56	35,6	35,6	60	60	88,4	91,6	55	53,4
Электроэнергия, долл/тыс. кВт/ч										
- для промышленности	42	43	45,8	40,2	64	59,2	43,6	42,3	65	60

в 2001–2002 годах вышла на уровень цены газа для электростанций США. За эти же годы существенно возросла относительная цена на электроэнергию. Приходится констатировать факт, что уже сегодня наша промышленность значительно опережает развитые страны в соотношении «цена – доход»: за 1 кВт/ч наша промышленность платит гораздо больше, чем в Европе или США. Относительные цены нефтепродуктов (по ППС) у нас еще выше по сравнению с развитыми странами. Таким образом, межстрановые сопоставления не дают никаких оснований утверждать, что внутренние цены на топливо и энергию в России занижены.

Сам по себе высокий уровень относительных цен на энергию играет положительную роль, поскольку стимулирует энергосбережение. Однако опасность его дестимулирующего влияния, аналогичного влиянию высокой налоговой нагрузки, для России исключительно актуальна и требует специального изучения.

Экономические реформы 90-х годов сформировали в России новые условия внешнеэкономической открытости и отказа государства от масштабного регулирования межотраслевых пропорций. В этой ситуации ценность различных видов продукции и тех природных ресурсов, с помощью которых они производятся, определяется в основном не потребностями страны, а структурой мировых цен.

Если руководствоваться принципами либеральной рыночной экономики, в частности принципом естественных преимуществ в международной торговле, то почти все сельское хозяйство в России следует «закрывать» как нерентабельное предприятие (исключением могут быть, пожалуй, только хозяйства нескольких черноземных областей). Большая часть территории России – зона неустойчивого земледелия с большим перепадом сезонных температур. Отчасти это относится и к Западной Европе. Однако в XX веке все развитые страны выработали и активно применяют механизмы защиты и государственной поддержки своих сельскохозяйственных производителей путем субсидий из государственного бюджета, а также прямого и косвенного регулирования цен на сельскохозяйственную продукцию (высокие таможенные барьеры для импорта, государственные закупки при снижении уровня рыночных цен ниже критического и т.д.). Даже в США

(хотя там условия для сельского хозяйства несравнимо лучше, чем в России), начиная с прихода к власти Франклина Рузвельта в 1933 году, действуют программы государственной поддержки фермеров и ценовых паритетов сельскохозяйственной продукции с промышленной.

После распада СССР российское правительство фактически отказалось от поддержания внутренних цен на сельскохозяйственную продукцию. Прямые субсидии сельскому хозяйству также не идут ни в какое сравнение с их уровнем в развитых странах, где они составляют 25–50%. Дотации и компенсации, выделяемые из бюджетов всех уровней, составили в выручке от реализации продукции, товаров и услуг в 2000 году 4%, в 2001-м – 4,2%. Результатом либерализации цен и внешнеэкономических отношений в начале 90-х годов явилось взрывообразное изменение ценовой структуры. Относительные уровни цен на экспортируемые ресурсы (прежде всего нефть и нефтепродукты), уголь, электроэнергию, некоторые виды машин и оборудования и торгово-посреднические услуги значительно повысились, а на продукцию отраслей, ориентированных на внутренний рынок, – резко снизились. К числу последних относятся легкая промышленность и сельское хозяйство.

Результатом такой ценовой ситуации стало снижение уровня заработной платы (цены труда) и среднедушевого дохода по сравнению с уровнем потребительских цен.

Уровень цен в среднем по народному хозяйству (по ВВП) к 2000 году по сравнению с 1990 годом повысился в 17,2 раза, в то время как по сельскому хозяйству – только в 7,9 раза, а по легкой промышленности – в 7,2 раза. Номинальный душевой доход вырос только в 10,2 раза, а среднедушевой доход 80% населения, исключая 20% с наибольшими доходами, – в 7,9 раза. Иными словами, реальные доходы последних составили 42% от уровня 1990 года.

Последствиями столь резкого изменения ценовых пропорций стала низкая рентабельность и даже убыточность отраслей, ориентированных на внутренний рынок, снижение спроса и значительное уменьшение их производственного потенциала. Доля товаров российского производства в обороте розничной торговли снизилась с 188% в 1990 году до 60% в 2001 году.

Вследствие снижения уровней относительных цен на сельскохозяйственную продукцию (по сравнению с ценами на другие товары и услуги), рентабельности, а также общего сокращения производства резко уменьшился объем доходов от сельского хозяйства.

## 2.3. Сравнительные оценки сверхприбыли и налоговой нагрузки в нефтяных отраслях России и США

В настоящее время получение высоких сверхприбылей нефтяными компаниями мира не является правилом. До образования ОПЕК и национализации нефтяной отрасли в большинстве стран третьего мира в 1970-х годах ведущие транснациональные корпорации присваивали почти всю нефтяную ренту. Но с тех пор положение сильно изменилось. Сегодня эти корпорации по рентабельности мало отличаются от компаний других отраслей (таблица 4).

Прибыль западных компаний в 5–12% от продаж несравнима с типичными для некоторых наших НК значениями прибыли в 25–40% (а иногда и более). Такое положение дел говорит о том, что российский сектор черного золота находится в исключительно выгодном положении по отношению не только к другим отраслям нашей экономики, но и к стандартам, существующим на Западе.

Таблица 4  
Рентабельность крупнейших нефтяных корпораций мира,  
% от продаж

Компания	2000	2001	2002
ExxonMobil (США)	11,6	11,3	8,6
Shevron Texaco (США)	11,6	7,8	4,2
Royal Dutch/Shell (Великобритания – Нидерланды)	12,6	11,2	7,3
BP (Великобритания)	10,4	7,4	6,3

Источник: финансовые отчеты компаний, С.М. Меньшиков [23], [24]



Это относится также и к режиму налогового обложения. Таблица 5 наглядно показывает, что российские компании, как правило, выплачивают налог с прибыли ниже официального (24%), а подчас даже менее 10%. Компания «ЛУКОЙЛ», которая платит больше официальных 24%, – скорее исключение, чем правило. Между тем норма налоговых выплат зарубежных корпораций – 37–45%, то есть в два с лишним раза больше.

Таблица 5  
Уровень фактического обложения налогом на прибыль, %

Компании	2000	2001	2002
Российские			
ЮКОС	25,4	18,2	19,6
Сибнефть	10,4	9,3	12,3
ТНК	4,1	13,7	5,9
ЛУКОЙЛ	23,2	32,0	40,1
Иностранные			
ExxonMobil	41,2	37,4	37,1
Shevron Texaco	45,0	46,9	78,0
Royal Dutch/Shell	46,9	43,7	44,3
BP	39,4	49,1	38,5

Источник: финансовые отчеты компаний, С.М. Меньшиков [23], [24]

При этом иностранным корпорациям, так же как и российским, приходится уплачивать большие косвенные и другие налоги и пошлины, которые, согласно правилам американской финансовой отчетности, включаются в издержки и вычитаются из доходов от реализации до того, как определяется прибыль, подлежащая обложению особым налогом. Например, эти «другие» налоги составляют 24–27% от оборота ExxonMobil, что сравнимо с долей таких же налогов в обороте ЮКОСа (14–27%). Но несмотря на высокие косвенные налоги и пошлины, зарубежные корпорации вынуждены платить еще и большой налог на прибыль, от чего практически избавлены российские компании, хотя их рентабельность в несколько раз выше.

На основании данных *таблицы 6*, сопоставляющих структуры доходов и затрат двух крупнейших нефтяных компаний Запада и России, можно сделать некоторые выводы. При одинаково высоких мировых ценах более низкие затраты в России позволяют получить рентный излишек, равный 25–30% от

Таблица 6

**Сравнение финансовых показателей компаний ExxonMobil и ЮКОС (доли в стоимости продаж), %**

Показатели	ExxonMobil		ЮКОС	
	2001	2002	2001	2002
Текущие затраты	88,7	91,4	59,1	66,5
В том числе:				
– другие налоги и пошлины	26,0	27,2	21,9	27,1
– амортизация	3,7	4,0	2,9	4,0
– другие текущие затраты	59,0	60,2	34,3	35,4
Прибыль до налогов	11,3	8,6	40,9	33,5
Налоги на прибыль	4,2	3,2	7,4	6,6
Прибыль после налога	7,1	5,4	33,4	26,9
плюс: амортизация	3,7	4,0	2,9	4,0
минус: дивиденды	2,9	3,0	5,0	2,3
Ресурсы для инвестиций	7,9	6,4	35,8	28,6
В том числе:				
– капитальные инвестиции	4,7	5,6	10,1	11,3
– остаток для финансовых инвестиций	3,2	0,8	25,7	17,3

стоимости продаж. После изъятия налогов и дивидендов этот излишек сокращается незначительно – до 22–28%.

В целом норма рентабельности добычи нефти в России в 2–3 раза превышает прибыльность нефтяного бизнеса ведущих ТНК, соответственно, и налоговая нагрузка в России ниже. Кроме того, значительные объемы сверхприбыли «зашиты» в расходных статьях (на маркетинг, благотворительность и проч.), обеспечивающих не только «утечку капитала», но и лоббистские потребности.

## **Оценка объема ренты по основным рентообразующим отраслям**

### **3.1. Методы количественной оценки ренты по данным официальной статистики**

Все вышеизложенное предполагает очевидный вывод: расхождения в оценке роли государства в экономике ведут к различной трактовке разными группами экономистов самого понятия ренты и, как следствие, — к разным ее количественным оценкам. В силу этого представляется необходимым выявить первичные источники образования добавленной стоимости. Это означает, что для расчетов ренты вместо показателя прибыли, который появляется только после уплаты НДС, акцизов, налога на добычу полезных ископаемых и т.д. (в терминологии статистики национальных счетов «налогов на продукты и других налогов на производство и импорт»), требуется ввести показатель первичного дохода до уплаты этих налогов.

Необходимо сопоставить фактическую сумму этого дохода, получаемую данным предприятием природопользования, с определенной тем или иным способом величиной «нормального», или среднего, дохода (для того количества затрат или того капитала, которые применяются этим предприятием). Разность этих значений дает величину ренты.

Вышесказанное можно описать с помощью простых формул. Введем следующие обозначения:

$B$  – выручка предприятий и организаций до уплаты налогов;  
 $Z$  – текущие затраты (материальные, трудовые и прочие) на производство, транспортировку, переработку;

$H$  – сумма налогов в предприятиях и организациях:

$$H = H_T + H_n,$$

где  $H_T$  – налоги на продукты,  $H_n$  – налог на прибыль.

$\Pi$  – прибыль (сальдированный финансовый результат);

$D$  – фактический первичный доход предприятий и организаций до уплаты налогов:

$$D = B - Z = \Pi + H_T \quad (1)$$

$\Phi$  – стоимость основных фондов.

Если данные показатели характеризуют отрасль экономики или промышленности, то они снабжаются верхним индексом (например,  $B^i$ ,  $Z^i$ ), где  $i$  – номер отрасли. Использование показателя без верхнего индекса означает, что он характеризует все народное хозяйство.

Рентный доход ( $P$ ), получаемый отраслями природопользования, есть разность их фактического первичного дохода и тем или иным способом рассчитанного нормативного дохода от использования трудовых, капитальных и иных ресурсов, кроме природных ( $D_n$ ):

$$P^i = D^i - D_n^i \quad (2)$$

Нормативный доход по отраслям природопользования ( $D_n^i$ ) можно рассчитать по одной из формул:

$$D_n^i = K_z Z^i, \quad (3z)$$

или

$$D_n^i = K_\phi \Phi^i, \quad (3\phi)$$

где  $K_z$  и  $K_\phi$  – средняя рентабельность к текущим затратам ( $D/Z$ ) или к основным фондам ( $D/\Phi$ ) по обрабатывающим отраслям, точнее по отраслям экономики, не получающим природной ренты\*.

Количественная оценка коэффициентов  $K_z$  и  $K_\phi$  затруднена вследствие нехватки и ненадежности статистической информации, а также несопоставимости условий производства в основных добывающих отраслях, секторах, производя-

щих услуги, и секторах со значительной долей малого бизнеса. По этой причине при конкретных расчетах за основу были взяты публикуемые Госкомстатом России данные о затратах и доходах по основному виду деятельности в организациях по отраслям экономики, без учета субъектов малого предпринимательства [25, с. 301, 302]. Эти данные резко отличаются (более чем в 2(!) раза) от соответствующих показателей, фиксируемых в «Национальных счетах России».

Основные рентообразующие отрасли характеризуются значительной долей экспорта произведенной продукции. Четыре основные добывающие отрасли — нефтяная и газовая промышленности, черная и цветная металлургия — дают три четверти всего объема экспорта. При этом внутренние цены на их продукцию включают в себя чрезвычайно малую часть ренты. Констатируя эти факты, мы приходим к целесообразности метода приблизительного определения коэффициентов  $K_3$  и  $K_ф$ .

Госкомстат России публикует данные о суммарных затратах на производство (работ, услуг) и о прибыли (сальдированном финансовом результате) в целом по народному хозяйству и отраслям экономики [25, с. 297, 301]. Эта информация основана на данных по объемам выпуска и затрат во внутренних ценах, поэтому показатели прибыли не включают экспортного дохода. При этом следует учесть, что 75–80% российского экспорта составляют минеральные продукты и металлы, драгоценные камни и изделия из них [25, с. 372–373]. Указанная информация по прибыли характеризует тот эффект, который получают предприятия, не использующие наиболее доходных природных ресурсов. В силу этого такие данные вполне подходят для приблизительной оценки нормативного дохода предприятий.

\* Оценка объема ренты может быть различной в зависимости от «бухгалтерского» определения понятия *затраты*. Если по аналогии с арендной платой в затраты включать всю сумму рентных платежей, то значительно увеличится как величина затрат, так, соответственно, и нормативный *доход* ( $D_n$ ). В этом случае рента  $P$  будет определяться следующими уравнениями:

$$D_n = K_3 (P + Z) \quad (3Б)$$

$$P = D - D_n \quad (2)$$

откуда получаем:

$$P = \frac{D - K_3 Z}{1 + K_3}$$

Величина  $P$  оказывается в  $1 + K_3$  раз меньше, чем значение, полученное по формулам (2)–(3Б). В количественных оценках, приводимых ниже, мы не учитываем этого изменения в определении затрат, поскольку оно не касается реальных — материальных и трудовых издержек, а имеет чисто «бухгалтерский» характер.

Таблица 7

**Рентабельность к себестоимости продукции в отраслях промышленности России, %**

Показатели	1999	2000	2001
Промышленность в целом	25,5	24,7	18,5
- нефтяная	57,9	66,7	46,5
- газовая (без экспортного дохода)	22,6	30,0	17,4
- черная металлургия	28,2	25,6	12,5
- цветная металлургия	57,4	51,6	34,4
- электроэнергетика	13,7	13,5	15,7
- машиностроение и металлообработка	17,4	14,1	13,6
- химия и нефтехимия	22,3	17,0	11,5
- лесная и бумажная	23,9	16,5	11,5
- стройматериалов	8,6	9,0	9,8
- легкая	9,6	7,2	5,4
- пищевая	13,0	10,1	11,5

Источник: Российский статистический ежегодник, 2002

Таблица 8

**Рентабельность по финансовым отчетам российских нефтяных компаний, прибыль в % от продаж**

Компания	2000	2001	2002
ЮКОС	54,8	40,9	33,5
Сибнефть	33,4	40,2	27,7
ТНК	46,6	28,3	22,3
ЛУКОЙЛ	24,6	15,6	11,9

Источник: финансовые отчеты компаний

Прибавляя к указанным показателям прибыли сумму налогов на продукты (без экспортных пошлин), получаем сумму первичных доходов без учета экспортного дохода ( $D$ ). Отношение этого показателя к затратам или к основным фондам дает значения коэффициентов рентабельности, характеризующие отрасли с малой долей экспорта и не имеющие природной ренты:

$$K_z = D/Z, K_\phi = D/\Phi \quad (4)$$

Для расчета рентабельности к фондам  $K_\phi$  по формуле 4 в качестве величины  $\Phi$  нами было взято значение общей суммы основных фондов за вычетом фондов по отраслям, оказывающим нерыночные услуги. Все данные для расчета коэффициентов  $K_z$  и  $K_\phi$  сведены в таблицу 9. Показатели доходов в строках 7, 8, 9 отличаются от соответствующих показателей

в строках 2, 3, 4, поскольку они были скорректированы в целях обеспечения сопоставимости с отраслевой принадлежностью основных фондов.

Величина нормативного дохода  $Дн^i$  в рентообразующих отраслях практически совпадает со значением нормативного дохода, определенного через основные фонды, но все же этот показатель  $Дн^i$  неизменно меньше, чем при оценке через текущие затраты.

**Таблица 9**  
**Норма первичного дохода (до уплаты налогов) к текущим затратам и основным фондам и доли государства и компаний (организаций) в первичных доходах, млрд руб.**

Показатели	1999	2000	2001	2002
Расчет рентабельности к затратам				
1. Затраты*	3444	5092	6947	8128
2. Прибыль после уплаты налогов на продукты (сальдированный результат)* – П	723	1191	1141	923
3. Налоги на продукты (НДС + акцизы + плата за природные ресурсы) – Нг	440	701	1013	1348
4. Доходы народного хозяйства до уплаты налогов (3+2) – D	1163	1892	2154	2271
5. Рентабельность к затратам, % (4:1) – Кз	34	37	31	28
Расчет рентабельности в фондах				
6. Основные фонды* – Ф	–	9300	11 080	–
7. Прибыль после уплаты налогов на продукты	–	1070	1034	–
8. Налоги на продукты	–	600	880	–
9. Доходы	–	1670	1914	–
10. Рентабельность к фондам, % (9:6) – Кф	–	18	17,3	–
Доли государства и компаний в доходах**, %				
11. Доля государства	–	59	65,6	69
12. Доля компаний	–	41	34,4	31

\* Данные по основным фондам и прибыли [26, с. 533], по затратам [25]

\*\* С учетом налога на прибыль

Как уже было отмечено, особой задачей является оценка экспортного дохода, разности экспортных и внутренних цен экспортируемых товаров. Госкомстат публикует данные об объемах экспорта наиболее массовых и однородных экспортных товаров в натуральных единицах (т или куб. м) и в долларовом выражении. По большинству таких товаров имеются также цены производителей. Таким образом, можно непо-

средственно рассчитать экспортный доход, полученный от большей части экспортных операций. Это дает возможность с достаточной точностью определить долю экспортного дохода в экспортной выручке (объем экспорта) и с ее помощью перейти от объема экспорта к экспортному доходу.

*Общая схема расчета рентного дохода на основе информации Госкомстата РФ.*

1. Прибавляя к объему выручки в ценах производителей (из формы 5з) сумму налогов на продукты, уплачиваемых отраслью, и ее экспортный доход, получаем полный объем выручки до уплаты налогов.
2. Сумма текущих затрат определяется также из формы 5з как разность себестоимости продукции и налогов, включенных в себестоимость.
3. Разность выручки и текущих затрат составляет первичный доход отрасли (в процессе уплаты налогов он делится между государственным бюджетом и хозяйствующими структурами).
4. Отдельно высчитывается объем экспортной пошлины и налоги на прибыль. Последний может быть рассчитан через объем прибыли и ставку этого налога (до 2002 года — 35%, начиная с 2002 года — 24 %).

Прибыль, как база для налога, есть сумма прибыли от реализации в ценах производителей (из формы 5з — разность выпуска продукции и ее себестоимости) и экспортного дохода за вычетом экспортной пошлины.

5. Для получения фактического распределения первичного дохода между государством и хозяйствующими структурами рассчитывается сумма действующих налогов на продукты, налогов, включаемых в себестоимость, экспортной пошлины и налога на прибыль.
6. Вычитание суммы действующих налогов из первичного дохода дает сумму доходов, остающихся в распоряжении хозяйствующих структур.
7. Чтобы оценить ренту, определяем сначала нормативный доход, прибавляемый как «норматив» к сумме текущих затрат (для 2000 года он составлял 37%, для 2001 года — 31%) либо как «норматив» — к основным фондам (для 2000 года он составлял 18%, для 2001 года — 17,3%) (*таблица 9*).



8. Рентный доход представляет собой разность фактически полученного первичного и нормативного доходов.

Описанный выше алгоритм расчетов применялся к различным рентообразующим отраслям (с учетом особенностей экономики и их отражения в статистике).

Результаты расчетов по отраслям свидетельствуют о том, что добывающие отрасли получают (по условиям 2000 и 2001 годов) большой рентный доход (в 2000 году — свыше 1 трлн руб., или 36 млрд долл.). Это составляет (по условиям 2000 и 2001 годов) 40% от общей суммы налоговых доходов государственного бюджета, или 11% от ВВП. **Однако большая доля от рентного дохода, так же как от доходов других отраслей хозяйства, изымается в государственный бюджет действующей налоговой системой.** Если не учитывать экспортного дохода, то есть превышения стоимости экспортируемой продукции в экспортных ценах над ее стоимостью во внутренних ценах, то налоговые доходы государства ( $H$ ) в 2001 году составляли 65,6% от всего первичного дохода ( $D$ ). С экспортного дохода экспортирующие отрасли платят в госбюджет налог на прибыль (в 2000–2001 годах — 35%) и экспортные пошлины. Последние составляли около 7% от экспортной выручки, или 20% от экспортного дохода. Сумма экспортного дохода по четырем обозначенным выше отраслям в 2001 году составила 801 млрд руб. По всем экспортируемым товарам ( $\mathcal{E}$ ) она равнялась примерно 1 трлн руб., или 46,4% от доходов всей экономики во внутренних ценах ( $D=2154$  млрд руб.).

Если принять сумму  $D+\mathcal{E}$  за величину первичного дохода  $D$ , то окажется, что государственный бюджет получил в 2001 году примерно 58% от этой суммы доходов ( $D$ ). В распоряжении организаций осталось 42%. Расчеты по четырем рентообразующим отраслям (*таблица 30*) показывают, что с 2001 года доля средств, изымаемых государством в этих отраслях (61,5%), несколько выше, чем величина, определяющая народное хозяйство в целом.

Таким образом, большая часть ренты уже изымается государством в форме акцизов, экспортной пошлины, платы за пользование природными ресурсами и налога на прибыль. Вследствие этого, когда речь идет о возможности увеличения доходов государственного бюджета за счет специального налога на рентный, или дополнительный, доход, следует иметь в

виду, что прирост доходов госбюджета будет меньше, чем объемом налога на ренту, поскольку выделение ренты из доходов компании уменьшит их прибыль, а следовательно, и величину налога на прибыль.

## **3.2. Количественные оценки рентных доходов по отраслям**

### **3.2.1. Цены и финансовые потоки в нефтяном комплексе**

В *таблице 10* представлены данные о ценах и затратах на добычу и реализацию сырой нефти. Надо отметить, что и в официальных публикациях Госкомстата, и в иных статистических документах параметры, определяющие цену сырой нефти на внутреннем рынке (цена производителей, цена приобретения, выпуск в фактических ценах), обычно отличаются неустойчивостью (часто пересматриваются, могут в течение года измениться в несколько раз), неоднозначностью (разные источники дают разные цифры), нередко они отражают неуловимое на практике содержание. Причина состоит в том, что большая часть сырой нефти, используемой внутри страны, не является конечным продуктом, реализуемым на конкурентном рынке, а передается на нефтеперерабатывающие предприятия по трансфертным ценам внутри одной вертикально интегрированной компании, зачастую с промежуточной продажей аффилированной компании, зарегистрированной в офшорной зоне. Надо также добавить, что вся нефтяная промышленность России принадлежит 13 крупным нефтяным компаниям. В силу этого внутренняя цена сырой нефти для российской экономики есть нечто виртуальное, некая величина, не имеющая объективного экономического значения. Она может за несколько месяцев увеличиться в 5 раз, когда надо показать, что цены на нефтепродукты растут быстрее, чем инфляция

Таблица 10

**Затраты на добычу и транспортировку и цена производителей сырой нефти**

Показатели	На 1 тонну		На общий объем	
	2000	2001	2000	2001
1. Объем добычи, млн т	–	–	316	337
2. Объем нефтепереработки, млн т	–	–	174	178
3. Среднегодовая цена производителей (без акциза и НДС), млрд руб.	1300	1525	410	514
4. Акциз, млрд руб.	66	66	20,8	22,2
5. Цена транспортировки, млрд руб.	155	298	49	100,2
6. Себестоимость, млрд руб. В том числе:	1234	1377	461,5	561
– добыча			363	397
– транспортировка			27,1	67
– нефтепереработка			71,4	96,9
7. Налоги, включаемые в себестоимость:	159	136	52,3	47,4
– добычи			49	44,7
– транспортировки			1,3	1
– нефтепереработки			2	1,7
8. Затраты, млрд руб. В том числе:	1044	1240	409	513
– добыча			314	352
– транспортировка			25,8	66
– нефтепереработка			69,4	95,2
9. Прибыль предприятий (п. 3–6), млрд руб. В том числе:	140	345	97,3	174
– добыча			47	117
– транспортировка			22	33
– нефтепереработка			28,3	24

в целом по стране (как это было в конце 1998-го – 1999 году). В другом случае эта цена может в 5 раз снизиться, чтобы наглядно продемонстрировать количество запасов нефти, которое скопилось из-за ограничения экспорта по соглашению с ОПЕК (ситуация февраля 2002 года).

Для российского государства и российской нефтяной промышленности объективными параметрами являются мировые цены нефти и нефтепродуктов, а также затраты на добычу, переработку, транспортировку нефти и реализацию нефтепродуктов (последние, правда, подвержены значительному воздействию монополизации на региональных рынках). Хотя в таблицах даны оценки за 2000 и 2001 годы, в рассуждениях мы ссылаемся, как правило, на данные 2000 года, как более на-

дежные. Главный факт, который бросается в глаза при описании финансовой картины нефтяных потоков, — огромный разрыв в доходности экспортирования сырой нефти и использования ее для внутренних нужд (переработки и реализации нефтепродуктов). Такой разрыв явно противоречит представлениям о неизбежном выравнивании экономики. Выручка от экспортированной тонны нефти в 2000 году составляла 180 долл., в 2001 году — 155 долл. Та же тонна нефти, направленная на переработку с последующей реализацией основных продуктов на внутреннем и внешнем рынках, давала только 132 и 129 долл. (не считая того, что 20 долл. было затрачено на саму переработку). Такое положение сознательно поддерживается государством в целях обеспечения загрузки отечественных НПЗ и внутренних потребностей в нефтепродуктах, впрочем, отчасти оно диктуется естественным ограничением — пропускной способностью нефтепродуктопроводов («трубы») и морских терминалов.

Естественных барьеров для ограничения экспорта нефтепродуктов, аналогичных по эффективности пропускной способности «трубы», нет. Бензин и дизельное топливо можно вывозить цистернами через соседние страны, границы с которыми плохо контролируются. Это одна из причин, по которым для обеспечения необходимых объемов внутренних продаж следует приблизить внутренние цены (за вычетом НДС и акциза) к экспортным (за вычетом экспортной пошлины). Указанное обстоятельство учитывается при установлении ставок акциза и пошлины (*таблица 13*).

В *таблице 12* официальные данные о ценах и объемах реализации основных нефтепродуктов переводятся в суммы годовой выручки фирм, занимающихся их реализацией (на основе цен приобретения и объемов экспорта), и нефтеперерабатывающих предприятий (на основе цен производителей). В *таблице 12 строка 8* содержит расчетные цены сырой нефти, поступающей на НПЗ, получаемые как разность между ценой реализации основных нефтепродуктов и стоимости, добавленной переработкой нефти к ее стоимости «на входе». Заметим, что эти расчетные цены (1927 руб/т в 2000 году и 2035 руб/т в 2001 году) оказываются значительно ниже, чем публикуемые Госкомстатом России цены приобретения нефти (среднегодовые величины) — около 3300 руб/т для рассматриваемых лет.

Таблица 11

Объем продажи и среднегодовые цены на приобретение нефтепродуктов на внутреннем и внешнем рынках

Показатели	Бензин				Дизельное топливо				Мазут				Суммарная выручка по общей вынтр. эксплуат.*	
	Внутр. рынок		Экспорт		Внутр. рынок		Экспорт		Внутр. рынок		Экспорт		2000	2001
	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001
1. Объем продажи, млн т	23	24	4,2	3,56	25,2	24,7	23,9	25,9	21	14,5	28	35,7	(1) 125,3 (2) 69,2 (3) 56,1	128,4 63,2 65,2
2. Цена приобретения руб/т долл/т	7473 267	7950 267	6272 240	6020 202	6174 220,5	7300 245	6300 225	6005 201,5	2286 81,6	2400 80,5	3136 112	2849 95,6	(1) 5123 (2) 5405 (3) 4777	5327 6405 4279
3. Выручка от реализации млрд руб. млрд долл.	172 6,14	191 6,4	263 0,97	215 0,72	155,6 5,56	180,3 6,05	150,6 5,3	155,5 5,22	48 1,7	34,8 1,16	88,4 3,3	101,6 3,41	(1) 642 (2) 374 (3) 268	684 405 279
4. Экспортная пошлина (в среднем за год), долл/т	-	-	32,3	29,7	-	-	32,3	29,7	-	-	29,7	25	52	53
5. НДС + акциз, руб/т	1795	2920	-	-	1029	1762	-	-	381	400	-	-	74	118
6. Цена за вычетом акциза, НДС и пошлины руб/т долл/т	5700 203,6	5030 168,8	5370 191,8	5134 172,3	5145 183,7	5548 186	5400 192,8	5120 171,8	1900 67,8	2000 67,1	2300 82,1	2103 70,6	-	-
7. Выручка за вычетом акциза, НДС и пошлины млрд руб. млрд долл.	131 4,68	120,7 -	22,5 0,8	18,3 0,6	129,7 4,6	137 -	129 -	132,8 -	39,9 -	29 -	64,4 -	75,1 -	(1) 516 (2) 300 (3) 216	513 287 226
8. Цена производителей, руб/т	5050	5085	-	-	4320	4990	-	-	1723	1860	-	-	-	-
9. Выручка НПЗ, млрд руб.	137,4	139,8	-	-	212,1	250,5	-	-	84,8	93,4	-	-	434,3	483,3

(1) – общая выручка, (2) – внутренний рынок, (3) – экспорт

\* – в строке 2 – цены в руб/т

Таблица 12

## Экспортные и внутренние цены на нефть и основные нефтепродукты, затраты на переработку нефти

Показатели	Переработка нефти и основные нефтепродукты				Экспорт сырой нефти			
	на 1 т нефти (руб., долл.)		на общий объем переработки нефти (млрд руб., млрд долл.)		на 1 т нефти (руб., долл.)		на общий объем экспорта нефти (млрд руб., млрд долл.)	
	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001
1. Объем, млн т	–	–	174	178	–	–	142	159
2. Реализация по рыночной цене руб. долл.	3700 132	3843 129	642 23	684 23	4981 177,9	4619 155	704 25,13	734 24,6
3. Экспортная пошлина и таможенный сбор (табл. 9, п. 4) руб. долл.	300 10,7	300 10	52 1,86	53 1,78	600 21,4	1043 35	85 3,03	166 5,56
4. НДС и акциз на нефтепродукты, руб.	425	663	74	118	–	–	–	–
5. Рыночная цена без экспортной пошлины, НДС и акциза руб. долл.	2975 106,2	2880 96,6	516 18,4	513 17,2	4381 156,5	3576 120	619 22,1	568 19
6. Цена производителей на нефтепродукты руб. долл.	2500 89,3	2715 91,1	434,3 15,5	483,3 16,2	–	–	–	–
7. Стоимость, добавленная переработкой руб. долл. В том числе: – себестоимость, руб. – прибыль НПЗ, руб.	573 20,5 410 163	680 23 544 136	100 3,6 71,3 28,7	121 4,1 96,9 24	–	–	–	–
8. Стоимость нефти, поступающей на НПЗ (п. 6–7) руб. долл.	1927 68,8	2035 68	334,6 12	362 12,1	–	–	–	–
9. Справочная цена сырой нефти (п. 5–7) руб. долл.	2402 85,7	2200 73,6	416 14,8	392 13,1	–	–	–	–
10. Стоимость добычи и транспортировки нефти (п. 3+4) руб. долл.	1455 52	1822 61,8	254 9	324,3 11	1455 52	1822 61,8	206,6 7,4	287 9,7
11. Фактический экспортный доход (п. 5–9) руб. долл.	–	–	–	–	2926 104,5	1754 60	413,6 14,8	281 9,5

Рыночные продажи нефти обычно производятся с участием фирм, независимых от крупных нефтяных компаний. Цены приобретения по таким продажам фиксируются Госкомстатом и по оценкам специалистов составляют лишь несколько процентов от общего объема сырой нефти, поступающей на отечественные НПЗ. И не удивительно поэтому, что они значительно отличаются от наших расчетов, отражающих работу крупных вертикально интегрированных компаний.

В то же время госкомстатовский показатель выпуска товаров и услуг по нефтедобывающей промышленности в 2000 году в расчете на 1 добытую тонну нефти равен 2088 руб/т, в 2001 году — 1877 руб/т, что близко к рассчитанному нами на основе реализации нефтепродуктов показателю. По нашим расчетам, стоимость нефти, поступающей на НПЗ, составляла в 2000 и 2001 годах соответственно 1927 и 2035 руб/т (*таблица 12, строка 8*).

Данные *таблицы 13* позволяют увидеть в финансовых потоках два «белых пятна» (или скорее «серых»). Это разница, во-первых, между ценой производителей основных нефтепродуктов (выручка НПЗ) и их реализацией на внутреннем и внешнем рынках (*n. 5–6*) — 82 млрд руб., или 2,9 млрд долл., и, во-вторых, между стоимостью нефти, поступающей на НПЗ (*n. 8*), и добычи и транспортировки нефти (*n. 10*) — 80 млрд руб., или 4 млрд долл. (оценки для 2000 года). Эти потоки в статистике не квалифицируются ни как прибыли вертикально интегрированных компаний, ни как затраты на реализацию продукции. В общей сложности они составляли в 2000 и 2001 годах соответственно 148 и 68 млрд руб. Указанные суммы можно интерпретировать как доходы посредников.

В 2000 и 2001 годах мировые цены нефти были очень высокими и экспортный доход от продажи сырой нефти составил 104 и 60 долл/т. Как уже говорилось, в нашем налоговом законодательстве нет понятия ренты, и экспортный доход рассматривается как прибыль с соответствующей уплатой 35%-ного налога. Остальные 65% дохода остаются в распоряжении нефтяных компаний.

В целом рентный доход в нефтяном комплексе составил в 2000 году 787 млрд руб., в 2001 году — 743 млрд руб., или соответственно 28 и 25 млрд долл.

$787:(1346 - 409) = 83,5\%$  — доля ренты в доходе в 2000 году и  $82\%$  — в 2001 году.

Таблица 13

**Финансовые потоки, связанные с добычей, транспортировкой и переработкой нефти**

Показатели	2000		2001	
	млрд руб.	млрд долл.	млрд руб.	млрд долл.
Выручка от реализации	1346	48	1418	47,6
В том числе:				
– нефтепродуктов	642	–	684	–
– сырой нефти на экспорт	704	–	734	–
Текущие затраты	409	14,6	513	17,4
В том числе:				
– на добычу	314	–	352	–
– на транспортировку	25,8	–	66	–
– на переработку	69,4	–	95,2	–
Первичный доход	937	33,4	905	30,2
Налоги	442	15,8	493	16,7
В том числе:				
– НДС + налоги, включаемые в себестоимость + акциз	147	–	205,4	–
– экспортная пошлина	137	–	219	–
– налог на прибыль	179	–	109	–
Прибыль до уплаты налога на прибыль	511	–	455	–
– добывающие предприятия	47	–	117	–
– нефтепроводы	22	–	33	–
– НПЗ	28,3	–	24	–
– доход от экспорта сырой нефти	413,6	–	281	–
Доля экспорта сырой нефти в рентном доходе, %	–	45,4	–	29,6
Доходы, остающиеся у нефтяных компаний и посредников	495	17,7	1	14
В том числе:				
– посредников	148	5,3	68	2,3
– компаний	347	12,4	344	11,6

### 3.2.2. Цены и финансовые потоки в газовом комплексе

Количественные оценки ценовых и финансовых параметров газовой отрасли, взятые нами из информационных данных Госкомстата России, сведены в [таблицы 14, 15, 16](#). Некоторые данные по 2002 году еще не опубликованы Госкомстатом. Они спрогнозированы нами на основе имеющихся ма-



териалов.\* Начиная с 1999 года стала быстро повышаться цена приобретения газа. С 2001 года ее рост значительно обгоняет инфляцию, вследствие чего быстро растет и относительная цена газа, рассчитанная по ППС (*таблица 14*). Доходы, полученные газовым комплексом до уплаты налогов, в 2000 и 2001 годах делились между госбюджетом и прибылью, остающейся в распоряжении газовых компаний, в пропорции 62:38 и 61:39. Как свидетельствуют оценки, приведенные в *таблице 17*, в 2000–2002 годах прибыль от добычи и реализации газа, оставшаяся в распоряжении газовых компаний, составляла соответственно 132, 139 и 133 млрд руб. (4,7; 4,7 и 4,25 млрд долл.).

Согласно проекту «Энергетической стратегии России до 2020 года», в 2010 году газовый комплекс потребует инвестиций в сумме 45–55 млрд долл., то есть в среднем 4,5–5,5 млрд долл. в год. По данным ОАО «Газпром», объемы капиталовложений, освоенных в последние годы, находятся на нижней границе ценового интервала. Только ОАО «Газпром» было освоено в 2001 и 2002 годах соответственно 120 и 140 млрд руб., или 4 и 4,5 млрд долл.\*\*

Если учесть, что газовые компании получали амортизационные отчисления (в 2002 году по оценкам 12 млрд руб.), то можно сделать вывод, что достигнутый уже в 2002 году уровень внутренней цены газа обеспечивает (конечно, вместе с экспортным доходом) самофинансирование отрасли.

---

\* С 1 января 2004 года начала действовать новая система налогообложения газовой промышленности: устанавливается твердая ставка налога на добычу полезных ископаемых – 107 руб/тыс. куб. м (вместо 16,5% от цены производителя), отменяется акциз (15% при реализации на внутреннем рынке и 30% при экспорте) и экспортная пошлина увеличивается с 5 до 20%. Нетрудно подсчитать, как изменилась бы сумма налоговых выплат, если бы такая система начала действовать в условиях 2002 года. Налог на добычу увеличился бы с 18 до 60 млрд руб., экспортная пошлина – с 18,5 до 74 млрд руб.; с отменой акциза сумма налоговых платежей снизилась бы на 123 млрд руб. В целом налоги на продукты сократились бы на 25,5 млрд руб. На такую же величину увеличилась бы прибыль. В итоге с учетом увеличения налога на прибыль госбюджет потерял бы, а компании выиграли бы 19,4 млрд руб.

\*\* Стоит также обратить внимание на прогноз Федеральной целевой программы «Энергоэффективная экономика», которая была утверждена постановлением Правительства РФ от 17 ноября 2001 года за №796. ФЦП приводит гораздо более высокие оценки капитальных вложений на период 2002–2010 годов – в среднем на год по 257 млрд руб. (8,3 млрд долл.). Соответственно капиталовложения Газпрома оценены в 210–220 млрд руб. (7–7,1 млрд долл.) в год. Представляется, что эти оценки недостаточно реалистичны.

Таблица 14

## Цены газа на внутреннем рынке, затраты на добычу и транспортировку

Показатели	1997 ***		1999		2000		2001		2002	
	1*	2*	1*	2*	1*	2*	1*	2*	1*	2*
1. Объем добычи, млрд куб. м	–	591	–	563	–	555	–	550	–	563
2. Цена производителей (на месторождении)	40	23,6	60	33,8	121	67,1	141	81,4	194	109
3. Себестоимость добычи	25	14,8	44,4	25	81	44,9	117	64,5	143	80,5
4. Налог на добычу (16,5% от п.2)	6,6	3,9	9,9	5,6	15	10,7	23,2	13,4	32	18
5. Прибыль газодобывающих предприятий	15	8,8	15,6	8,9	40	22,2	24	17	51	28,5
6. Стоимость транспортировки внутри России по тарифу	140	82,9	181	102	234	130	357	196	376	212
7. Прибыль газопроводной сети	35	20,7	45	25,3	53	30	72	40	51	28,5
<b>Продажи на внутреннем рынке</b>										
8. Объем продаж на внутреннем рынке, млрд куб. м.	–	390	–	366	–	361	–	358	–	375,5
9. Цена приобретения (с акцизом и НДС)	315	123	350	128	443	160	558	200	703	264
10. Цена реализации горгазам и электростанциям (с акцизом, без НДС)	262	102	290	106	371	134	472	169	586	220
11. Акциз от продаж на внутреннем рынке**	79	31	45	17	55,6	20	71	26	88	33
12. Цена без акциза и НДС	183	71	245	89	316	114	401	143	498	187

1\* на тыс. куб. м, руб.

2\* на весь объем добычи (продажи), млрд руб.

\*\* для 1997 года 30% от п. 10, для 1999–2002 годов 15% от п. 10

\*\*\* в денонмированных рублях

Затраты и прибыль от продаж газа на внутреннем и внешнем рынках в 2000 и 2001 годах составили соответственно: расходы – 134 и 205 млрд руб., доходы – 203 и 183 млрд руб., налоги на продукты – 148 и 173 млрд руб. Таким образом, отношение дохода до уплаты налогов на продукты к затратам составило 262 и 173%, рентный доход – 225 и 142% от затрат, то есть 301 и 291 млрд руб., или 10,7 и 9,9 млрд долл.

Таблица 15

## Финансовые и ценовые характеристики экспорта газа

Показатели	1997		1999		2000		2001		2002	
	1*	2*	1*	2*	1*	2*	1*	2*	1*	2*
1. Объем экспорта, млрд куб. м	–	201	–	197	–	194	–	192	–	185,5
2. Среднегодовая экспортная цена										
руб.	485,5	97,7	1360	263,5	2545	493	2882	553,4	2817	522,5
долл.	84	16,9	55,5	10,8	91	17,6	94	18	95	17,6
3. Экспортная цена за вычетом оплаты транзита за пределы РФ, операционных расходов										
руб.	283	56,7	624	122,8	1703	331	1885	363	2067	382
долл.	49	9,8	25,4	4,95	60,8	11,8	639	12,3	65	12
4. Экспортная пошлина										
руб.	0	0	31	6,12	85	17	91	18	1054	19,4
долл.	0	0	1,2	0,24	3	0,58	3,1	0,6	3,3	0,61
5. Внутренняя цена у границы без акциза и НДС										
руб.	183	36,2	245	48,3	316	61,3	401	77	498	92,2
долл.	31,1	6,26	10	2	11,3	2,2	13,7	2,6	15,7	2,9
6. Акциз**										
руб.	85	17	152	29,8	409	79,4	448	86,2	483	90
долл.	14,7	2,95	6,2	1,2	14,6	2,8	15,2	2,9	15,2	2,8
7. Экспортный доход										
руб.	15	3,5	196	38,5	893	173	945	183	950	175
долл.	2,5	0,6	8	2,25	31,9	6,2	31,9	6,2	29,9	5,5

1\* на тыс. куб. м, руб.

2\* на весь объем экспорта, млрд руб./млрд долл.

\*\* Налоговая база для акциза при экспортной реализации газа есть стоимость реализации за вычетом таможенных пошлин и расходов на транспортировку газа за пределами РФ (Налоговый кодекс РФ, ст. 188, 193). Ставка акциза в 1997 году составляла 30%. С 1999 года для стран СНГ – 15%, для государств вне СНГ – 30% (Налоговый кодекс РФ, ст. 188, 193).

Итак, доход до уплаты налогов в целом по народному хозяйству (без учета экспорта и импорта) в 2000 и 2001 годах составил соответственно 1881 и 2154 млрд руб. Соотношение его между хозяйственными структурами и государственным бюджетом (с учетом налога на прибыль) находилось в пропорции 42:58 и 40:60. Газовики в эти годы имели доход до уплаты налогов (с учетом экспорта) 351 и 356 млрд руб. и отдавали из них государству (с учетом налога на прибыль)

Таблица 16

## Финансовые потоки, связанные с добычей, транспортировкой и реализацией газа, млрд руб.

Показатели	1999			2000			2001			2002		
	1*	2*	3*	1*	2*	3*	1*	2*	3*	1*	2*	3*
Выручка от реализации	176	122	250	217	330	500	277	374	574	357	348	612
В том числе:												
– российским потребителям	128	–	–	156	–	–	200	–	–	264	–	–
– экспортерам	48	–	–	61	–	–	77	–	–	93	–	–
Текущие затраты	104	48	104	134	61	134	205	77	205	243	93	243
В том числе:												
– на добычу	25	–	–	34	–	–	51	–	–	60	–	–
– на транспортировку	79	–	–	100	–	–	154	–	–	183	–	–
Налоги	44	36	103	53	95	219	70	103	217	97	108	247
В том числе:												
– акциз + НДС + налог на добычу	44	30	–	53	79	–	70	86	–	97	90	–
– экспортная пошлина	–	6	–	–	161	–	–	17	–	–	18	–
– налог на прибыль	–	–	23	–	–	71	–	–	44	–	–	42
Прибыль до уплаты налога на прибыль	27	39	65	30	173	203	0	183	183	0	175	175
В том числе:												
– добавляющие предприятия	–	–	–	22	–	22	17	–	17	28,5	–	28,5
– газопроводы	25	–	25	30	–	30	40	–	40	28,5	–	28,5
– центральная контора	-7	39	31	-22	173	152	-57	183	126	-57	175	118
Прибыль, остающаяся в распоряжении компаний, в том числе:												
– по ОАО «Газпром»	–	–	42	–	–	132	–	–	139	–	–	122
– капитальные вложения ОАО «Газпром»	–	–	–	–	–	60	–	–	100,4	–	–	121,6
	–	–	–	–	–	–	–	–	120	–	–	141

Балансы доходов и расходов от реализации: 1\* – внутри России; 2\* – на экспорт (без оплаты транзита вне РФ и операционных расходов); 3\* – суммарный баланс (без учета внутреннего обмена производителей и экспортеров).

219 и 217 млрд руб., то есть 62 и 61% (примерно такую же долю, как в среднем по народному хозяйству). В то же время газовая рента в эти годы составляла 86 и 81% от дохода до уплаты налогов.

Рассмотрим на примере данных за 2001 год, как изменились бы финансовые показатели отрасли при введении категории природной ренты и изъятии по примеру Норвегии 80%-ной ренты в виде специального налога. Сумма этого налога составила бы  $291 \times 0,8 = 233$  млрд руб.

С учетом рентного налога государство приобрело бы 272 млрд руб. вместо реально полученных 217 млрд руб., а компании — 84 вместо 139 млрд руб. При фактическом разделении суммарного дохода газовой отрасли в пропорции 61:39 введение рентного дохода дало бы соотношение 77:23.

Хотя рента в 2001 году составила 291 млрд руб., введение 80%-ного рентного налога увеличило бы поступления государству только на  $272 - 217 = 55$  млрд руб. Следовательно, значительная часть ренты изымается с помощью действующей системы налогов. При интерпретации части доходов как ренты сумму действующих платежей пришлось бы сократить с 217 до  $65 \times 0,6 = 39$  млрд руб. Это означает, что действующая система изымает из ренты 178 млрд руб., или 61%.

### **3.2.3. Цены и финансовые потоки в черной металлургии**

Черная металлургия занимает одно из ведущих мест в российской экономике. В силу своих специфических особенностей по типу используемого сырья она относится к добывающим отраслям, а по типу продукции — к отраслям, выпускающим промежуточную продукцию, которая имеет широкий спектр дальнейшего использования.

Длительное время экономика России формировалась как экономика освоения природных ресурсов, в результате чего в стране был создан крупнейший в мире горнодобывающий комплекс, оказывающий существенное влияние на народное хозяйство в целом. В настоящее время в металлургии произ-

водство сконцентрировано в технологически связанных группах под руководством управляющих компаний или региональных ассоциаций, пользующихся успехом у инвесторов благодаря надежности вложений. К таким компаниям можно отнести «Евразметалл», «Румелко», «Северсталь», ММК, ОМК и другие. В *таблице 17* представлено производство продукции черной металлургии за последние годы.

**Таблица 17**  
**Производство продукции отрасли «черная металлургия»**

<b>Производство (добыча)</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Железная руда (товарная), млн т	82,3	86,8	82,8
Чугун, млн т	40,9	44,6	45,0
Сталь, млн т	51,5	59,2	59,0
Готовый прокат черных металлов, млн т	40,9	46,7	46,9
Стальные трубы:			
млн т	3,4	5,0	5,4
млрд м	0,6	0,8	0,9

Данные представленной таблицы показывают, что выпуск продукции черной металлургии носит в основном стабильный характер, исключением может считаться почти 50%-ное увеличение выпуска стальных труб, что, впрочем, легко объяснить продолжающимся бумом в нефтегазовом комплексе и переориентацией его на комплексное использование отечественных труб (последние, правда, являются «отечественными» только по месту производства).

Производственная деятельность черной металлургии способствует решению ряда народнохозяйственных задач, главными из которых можно считать следующие:

- обеспечение конструкционными материалами потребностей народного хозяйства;
- освоение новых месторождений, которое является важным фактором промышленного развития огромных территорий России;
- обеспечение валютных поступлений в страну (являясь крупным экспортером, черная металлургия способствует уверенному выходу России на мировой рынок).

В таблице 18 представлены основные показатели работы отрасли черная металлургия.

Как видно из таблицы, объем промышленной продукции за рассматриваемые годы увеличился на 7,4%, хотя объем выпуска экспортно-ориентированной продукции остался почти на том же уровне. Основной причиной такой ситуации являются предпринимаемые зарубежными государствами меры по ограничению присутствия России на мировом рынке металла. При выполнении внешнеэкономических функций наша металлургия в полной мере столкнулась с государственным протекционизмом на рынках многих стран. В настоящее время

Таблица 18

Основные показатели работы отрасли «черная металлургия»

Показатели	2000	2001	2000/2001, %
Производство продукции (в ценах производителей), млрд руб.	367	394	107,4
В том числе:			
Железная руда (товарная), млн т	86,8	82,8	95,4
Чугун, млн т	44,6	45,0	101,1
Сталь, млн т	59,2	59,0	99,7
Готовый прокат черных металлов	46,7	46,9	100
Индекс общего объема производства в неизменных ценах, %	–	–	91
Сальдированный финансовый результат (прибыль – убыток), млрд руб.	68,3	31,6	46,3
Рентабельность продукции, %	25,6	13,5	46,3
Себестоимость производства продукции (работ, услуг), млрд руб.	289,0	346,9	120,0
Индекс себестоимости (в неизменных ценах), %	–	–	102,0
Экспорт продукции, млрд долл.	7,19	6,61	92,8
Млрд руб.	201,3	195,0	97,0
В том числе:			
Руды и железные концентраты, млн т	19,2	14,0	72,9
Млрд долл.	0,3	0,2	67,0
Черные металлы в целом, млрд долл.	7,16	6,4	89,4
В том числе:			
Сталь, млн т	12,0	12,5	104,0
Млрд долл.	1,8	1,8	100
Готовый прокат черных металлов, млн т	11,2	9,4	83,9
Млрд долл.	2,8	2,1	75,0
Чугун переделный, млн т	3,8	3,8	100
Млрд долл.	0,3	0,3	100

мя в мире действует около 55 различных ограничений для российских производителей. Правительство США принимает решение о допуске на свои рынки металла из других стран только после оценки возможных последствий импорта металла для собственной металлургии, аналогичным образом реагируют на действия России и страны ЕС. Зачастую решение о допуске российского металла в страну сопровождается рядом политических требований. Все это привело к тому, что в течение 2001 года происходило падение экспорта части продукции отрасли как в натуральном, так и в стоимостном выражении (7%). В то же время постепенно увеличиваются затраты на производство продукции. Они порождаются использованием в производстве руд с низким содержанием полезных компонентов, неблагоприятными условиями добычи и транспортировки руды к местам переработки, повышенными инвестиционными затратами на организацию производства из-за особенностей месторождений и климатических условий.

В 90-х годах внешнеэкономические функции черной металлургии стали доминировать над всеми остальными функциями, экспортные поставки металла превратились в самодостаточную цель. При этом совершенно игнорируется тот факт, что экспорт металла сдерживает развитие отечественной обрабатывающей промышленности. Вместе с тем отрасль так и не нашла стратегически важных рынков сбыта металлопродукции, не говоря уже о том, чтобы закрепиться на них, и это при условии полной поддержки экспортных операций. *Таблица 19* дает представление о товарной структуре экспорта продукции черной металлургии.

Ориентация на экспортную деятельность возникла по целому ряду причин, главными из которых являются следующие:

- резкое сокращение внутреннего спроса в результате падения промышленного производства в России;
- экспорт как основа погашения ранее полученных государством иностранных кредитов;
- экспорт как часть процесса первоначального накопления капитала для собственников, который при существующих условиях может быть сохранен только путем конвертирования его в валюту стабильных государств и вывоза за границу;
- экспорт любой ценой (поддержание экспорта, не считаясь с затратами) как плата за выход страны на мировой рынок.



Таблица 19

## Товарная структура экспорта продукции отрасли «черная металлургия»

Показатели	Количество			Стоимость, млн долл.		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001
Черные металлы + руда	–	–	–	5408	7190	6610
В том числе:						
Чугун переделный, тыс. т	2908	3832	3863	203	309	335
Ферросплавы, тыс. т	411	408	372	229	256,8	224
Отходы и лом черных металлов, тыс. т	8280	7960	6373	665	589,1	474
Углеродистая сталь, тыс. т	91,9	163,6	139	10,2	21,6	19,5
Полуфабрикаты из углеродистой стали, тыс. т	12 243	11 827	12 384	1392	1793	1810
Прокат плоский из железа и стали, тыс. т	10 182	11 194	9406	2077	2784	2093
Изделия из черных металлов	–	–	–	563	711	909
В том числе:						
Трубы из черных металлов, тыс. т	455	771	912	186,4	371	432
Строительные сборные конструкции				67,3	51,9	107
Руды и концентраты железные, тыс. т	10 841	19 224	14 000	160,7	303	207

Таким образом, небезынтересно будет рассмотреть соотношение внутренних и экспортных цен на основную продукцию черной металлургии, которые представлены в *таблице 20*.

Исходя из данных представленной таблицы, экспорт продукции черной металлургии с чисто экономической точки зрения ненамного выгоднее реализации ее на внутреннем рынке.

Черная металлургия является одной из крупнейших природоэксплуатирующих отраслей, ежегодная добыча руды составляет более 80 млн т, из которых значительная часть идет на экспорт, в основном в страны СНГ (*таблицы 21, 22*). Оставшаяся часть руды подвергается последующей переработке как

Таблица 20

## Внутренние и внешние цены на основную продукцию горнодобывающей отрасли, долл/т

Показатели	2000			2001		
	Внутренняя цена	Экспортная цена	Соотношение цен	Внутренняя цена	Экспортная цена	Соотношение цен
Руда и железный концентрат	11,5	16,0	139,1	12,4	14,3	115,3
Чугун переделный	91,1	78,9	86,6	84,7	88,8	104,8
Сталь	75,0	150,0	200	87,6	144,0	164,4
Готовый прокат черных металлов	200,0	233,3	116,6	192,2	202,0	105,1

основное сырье для выпуска металлопродукции, большая часть которой тоже идет на экспорт.

Использование природных ресурсов тесно связано с понятием ренты, которая принимает форму дополнительного дохода, возникающего в отрасли в результате производственной деятельности. Этот дополнительный доход в значительной степени дифференцирован по природоэксплуатирующим отраслям, в силу чего определение его величины по каждой отрасли требует соответствующих расчетов.

Госкомстат не публикует общих финансовых результатов по отраслям промышленности с учетом реализации продукции на внутреннем и внешних рынках. Исходя из этого, приходится рассчитывать экспортный доход как разность между экспортной выручкой и специально вычисленной внутренней ценой экспортируемых объемов продукции. Прокат черных металлов – многономенклатурная группа продуктов, стоимость которых во внутренних ценах была подсчитана на основе стоимости позиции черных металлов при следующих условиях: часть объемов продукции по группам «чугун передельный», «углеродистая сталь», «полуфабрикаты из углеродистой стали» не поступает в дальнейший передел, а принимает товарную форму. С учетом этого фактора была рассчитана средняя цена производителей на 1 т проката и дана оценка экспортного дохода (*таблица 21*).

На основе данных, приведенных в *таблице 21*, рассчитаны показатели производственной деятельности отрасли черной металлургии в 2000–2001 годах.

#### **2000 год**

**1. Затраты** – себестоимость за вычетом налогов, включаемых в себестоимость:  $289 - 7,3 = 281,7$  млрд руб.

**2. Нормативный доход:**  $281,7 \times 37:100 = 104,2$  млрд руб., или 3,7 млрд долл.

**3. Нормативная выручка** (затраты + нормативный доход):  $281,7 + 104,2 = 385,9$  млрд руб., или 13,8 млрд долл.

**4. Экспортный доход** (экспортная выручка – стоимость экспортируемой продукции во внутренних ценах):  $196,6 - 168,5 = 28,1$  млрд руб., или 1 млрд долл.

**5. Фактическая выручка** (с учетом НДС и экспортного дохода):  $367 + 11,1 + 28,1 = 406,2$  млрд руб., или 14,5 млрд долл. Рентный доход (фактическая выручка – нормативная выручка):  $406,2 - 385,9 = 20,3$  млрд руб., или 0,73 млрд долл.

Таблица 21

## Показатели производства и экспорта по отрасли «черная металлургия»

Показатели	Основные виды продукции отрасли черная металлургия						Основные виды продукции, всего		Черная металлургия в целом			
	Руда и железный концентрат		Чугун передельный		Сталь и полуфабрикаты		Готовый прокат		2000	2001		
	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001		
<b>Производство</b>												
Объем производства, млн т	86,8	82,8	44,6	45,0	59,2	59,0	46,7	56,9	237,3	233,7	237,6	234,1
Объем товарного продукта, млн т	86,8	82,8	3,6	3,6	0,8	0,7	46,7	46,9	137,9	134,0	-	-
Внутренняя цена всего объема товарной продукции, млрд руб.	28,0	30,3	9,2	9,12	1,7	1,8	261,5	266,0	300,4	307,2	364	392,8
Себестоимость всего объема продукции, млрд руб.	24,8	27,7	-	-	-	-	-	-	267,6	270,6	289,0	346,9
Внутренняя цена производителей, 1 т руб.	0,8	0,9	-	-	-	-	-	-	9,5	9,2	10,3	11,7
Внутренняя цена производителей, в долл.	322	366	2550	250	2100	2583	5600	5670	-	-	-	-
	11,5	12,4	91,1	84,7	75,0	87,6	200,0	192,2	-	-	-	-
<b>Экспорт</b>												
Объем экспорта, млн т	19,2	14,0	3,8	3,8	0,8	0,7	27,0	26,2	50,8	44,7	-	-
Экспортная выручка, млрд руб.	8,4	5,9	8,4	9,6	3,4	3,0	176,4	156,0	196,6	174,5	196,6	174,5
млрд долл.	0,3	0,2	0,3	0,3	0,1	0,1	6,3	5,3	7,0	5,9	7,0	5,9
Экспортная цена 1 т, руб.	437	421	2210	2620	4200	4248	6533	5960	-	-	-	-
долл.	16,0	14,3	78,9	88,8	150,0	144,0	233,3	202,0	-	-	-	-
Внутренняя цена экспортируемых объемов продукции, млрд руб.	6,2	5,1	9,7	9,12	1,7	1,8	151,2	148,5	168,8	164,5	168,8	164,5
млрд долл.	0,2	0,2	0,3	0,3	0,1	0,1	5,4	5,0	6,0	5,6	6,0	5,6

**6. Доход до уплаты налогов** (фактическая выручка – затраты):  $406,2 - 281,7 = 124,5$  млрд руб., или 4,4 млрд долл.

**7. Действующие налоги** (НДС – 11,1 + экспортные пошлины – 9,8 + налоги, включаемые в себестоимость, – 7,3 + налог на прибыль – 26,3) – 54,5 млрд руб., или 1,95 млрд долл.

#### 2001 год

**1. Затраты:**  $346,9 - 4,4 = 342,5$  млрд руб., или 3,6 млрд долл.

**2. Нормативный доход:**  $342,5 \times 31 : 100 = 106$  млрд руб., или 3,6 млрд долл.

**3. Нормативная выручка:**  $342,5 + 106 = 448,5$  млрд руб., или 15,2 млрд долл.

**4. Экспортный доход:**  $174,5 - 164,5 = 10$  млрд руб., или 0,33 млрд долл.

**5. Фактическая выручка** (с учетом экспортного дохода):  $394 + 13,5 + 10 = 417,5$  млрд руб., или 14,1 млрд долл.

**6. Рентный доход:**  $417,5 - 448,5 = -31$  млрд руб. или –1 млрд долл.

**7. Доход до уплаты налогов:**  $417,5 - 342,5 = 75$  млрд руб., или 2,5 млрд долл.

Таблица 22

Оценка нормативного дохода и ренты отрасли «черная металлургия»

Показатели	2000	2001
Затраты на производство и реализацию продукции, млрд руб.	281,7	342,5
Нормативная выручка по отрасли черная металлургия, млрд руб.	385,9	448,5
млрд долл.	13,8	15,2
Нормативный первичный доход, млрд руб.	104,2	106,0
млрд долл.	3,7	3,6
Экспортный доход, млрд руб.	28,1	10,0
млрд долл.	1,0	0,33
Фактическая выручка, млрд руб.	406,2	417,5
млрд долл.	14,5	14,1
Фактический доход, млрд руб.	124,5	75,0
млрд долл.	4,4	2,6
Рентный доход, млрд руб.	20,3	- 31,0
млрд долл.	0,73	- 1,0
Действующие налоги, млрд руб.	54,5	46,6
Доходы, остающиеся у компаний и посредников, млрд руб.	70,0	28,4
Доля государства в доходах, %	44,0	63,0

**8. Действующие налоги** (НДС – 15,5 + экспортные пошлины – 8,7 + налоги, включаемые в себестоимость, – 4,4 + налог на прибыль – 20) – 46,6 млрд руб., или 1,8 млрд долл.

Оценка нормативного дохода и ренты отрасли черная металлургия представлена в *таблице 22*.

Отрицательное значение рентного дохода означает, что отрасль в 2001 году не получила даже своего «нормативного» дохода: вместо 106 только 75 млрд руб. На основе проведенных расчетов можно сделать следующий вывод: рентные доходы в черной металлургии в различные годы были относительно невелики, достигая даже отрицательных значений, что можно интерпретировать как отсутствие ренты в отрасли.

### **3.2.4. Цены и финансовые потоки в цветной металлургии**

Количественные оценки натуральных и финансовых параметров по отрасли цветная металлургия затруднены в силу того, что многие из этих данных являются закрытыми. Имеются надежные данные по объемам производства в ценах производителей и производственных затратах (форма 5Z), но нет данных по объемам производства в натуральных показателях и ценах на единицу продукции. Есть данные по объему экспорта основных видов продукции в экспортных ценах (по алюминию необработанному, меди, никелю необработанному), но при этом отсутствуют данные по доле экспортируемых объемов в общем производстве. Нет информации и о ценах приобретения при реализации продукции на внутреннем рынке.

Наши расчеты по указанным причинам основаны на ряде экспертных оценок, ошибка в которых не может привести к значительным погрешностям в конечных результатах:

- 1) внутренняя цена экспортируемых объемов продукции составляет 90% от цены общего объема производства, что соответствует объему НДС, уплачиваемого отраслью;
- 2) 10% от общего объема производства реализуется внутри страны по ценам производителей (с учетом НДС);
- 3) затраты на транспортировку составляют 5% от экспортной выручки.

Экспортная выручка исчисляется как разность экспортных позиций «металлы, драгоценные камни и изделия из них» и «черные металлы и железная руда». Экспортная пошлина составляет 7% от экспортной выручки.

В соответствии с общей методологией оценок, принятых в настоящей работе, рассчитана *таблица 23*.

На основе данных, приведенных в *таблице 23*, рассчитаны показатели производственной деятельности отрасли цветная металлургия и дана оценка ренты в отрасли.

Таблица 23

## Оценка нормативного дохода и ренты отрасли «цветная металлургия»

Показатели	2000	2001
1. Выпуск промышленной продукции в ценах производителей, млрд руб.	413	409
2. Затраты на производство и реализацию продукции, млрд руб.	239,4	275,6
2.1. Себестоимость продукции, млрд руб.	251,5	284
3. Сальдированный финансовый результат (прибыль после уплаты налога на продукты), млрд руб.	161,5	125
4. Налоги на продукты, млрд руб.	8,1	9
5. Экспортная выручка, млрд руб.	431,2	377,6
млрд долл.	15,4	12,8
Экспортный доход, млрд руб.	36,2	-4,8
млрд долл.	1,3	-0,16
6. Фактическая выручка до уплаты налогов, млрд руб.	457,3	413,2
7. Фактический доход, млрд руб.	218	137,6
8. Нормативная выручка, млрд руб.	328	360,8
млрд долл.	11,7	12,2
9. Рентный доход, млрд руб.	129,4	52,2
млрд долл.	4,6	1,77
10. Действующие налоги, млрд руб.	109	76,6
млрд долл.	3,9	2,7
11. Доходы, остающиеся у компаний, млрд руб.	109	61
млрд долл.	3,97	2,07
12. Доля государства в доходах, % (ст. 4 + 10: ст. 7)	50	55,5
13. Доходы госбюджета*, млрд руб.	145,9	87,2
млрд долл.	5,2	2,96
14. Дополнительный доход госбюджета от введения фиксированного 80%-ного рентного налога*, млрд руб.	36,9	10,6
млрд долл.	1,3	0,36
15. Доходы, остающиеся у компаний и посредников*, млрд руб.	72	50,37
млрд долл.	2,6	1,71

\*Изменение финансовых потоков при введении 80%-ного налога на рентный доход

**2000 год**

**1. Выпуск продукции** (в ценах производителей): 413 млрд руб.

**2. Затраты** (себестоимость продукции отрасли за вычетом налогов, включаемых в себестоимость):  $251,5 - 12,1 = 239,4$  млрд руб.

**3. Прибыль** (сальдированный финансовый результат): 161,5 млрд руб.

**4. Налоги на продукты (НДС):** 8,1 млрд руб.

**5. Экспортная выручка:**  $431,2 - 372,5 - 21,5 = 36,2$  млрд руб., или 1,3 млрд долл.

**6. Фактическая выручка до уплаты налогов** (выпуск продукции во внутренних ценах + НДС + экспортный доход):  $413 + 8,1 + 36,2 = 457,3$  млрд руб.

**7. Фактический доход до уплаты налогов** (фактическая выручка – затраты):  $457,3 - 239,4 = 218$  млрд руб., или 7,8 млрд долл.

**8. Нормативный доход:**  $239,4 \times 37:100 = 88,6$  млрд руб., или 3,16 млрд долл. Нормативная выручка (затраты + нормативный доход):  $239,4 + 88,6 = 328$  млрд руб., или 11,7 млрд долл.

**9. Рентный доход** (фактический доход – нормативный доход):  $218 - 88,6 = 129,4$  млрд руб., или 4,6 млрд долл.

**10. Действующие налоги:** НДС – 8,1 млрд руб.; экспортные пошлины (оценочно 7% экспортной выручки) – 30,2 млрд руб.; налоги, включаемые в себестоимость, – 12,1 млрд руб.; налог на прибыль и экспортный доход за вычетом пошлины – 58,6 млрд руб. Итого: 109 млрд руб., или 3,9 млрд долл.

**11. Доходы, остающиеся у компаний** (фактический доход – действующие налоги):  $218 - 109 = 109$  млрд руб., или 3,97 млрд долл.

**12. Доля государства в доходах:**  $(109 : 208) \times 100\% = 50\%$ .

**13. Доходы госбюджета при перераспределении 80%-ной ренты в госбюджет:**  $109 + 36,9 = 145,9$  млрд руб., или 5,2 млрд долл.

**14. Дополнительный доход бюджета:**  $\text{рентный доход} \times (80\% - 50\%) : 100\% = 122,9 \times 0,3 = 36,9$  млрд руб., или 1,3 млрд долл.

**15. Доходы, остающиеся у компаний и посредников:**  $108,9 - 36,9 = 72$  млрд руб., или 2,6 млрд долл. Превышение над нормативным доходом (п. 8) на  $72:88,6 \times 100\% = 81\%$ .

**2001 год**

- 1. Выпуск продукции** (в ценах производителей): 409 млрд руб.
- 2. Затраты** (себестоимость продукции отрасли за вычетом налогов, включаемых в себестоимость):  $284 - 8,4 = 275,6$  млрд руб.
- 3. Прибыль** (сальдированный финансовый результат):  $409 - 284 = 125$  млрд руб.
- 4. Налоги на продукты** (НДС): 9 млрд руб.
- 5. Экспортная выручка:** 12,8 млрд долл., или 377,6 млрд руб.
- 6. Фактическая выручка до уплаты налогов** (выпуск продукции во внутренних ценах + НДС + экспортный доход):  $409 + 9 - 4,8 = 413,2$  млрд руб.
- 7. Фактический доход до уплаты налогов** (фактическая выручка – затраты):  $413,2 - 275,6 = 137,6$  млрд руб.
- 8. Нормативный доход:**  $275,6 \times 31 : 100 = 85,4$  млрд руб., или 2,9 млрд долл. Нормативная выручка (затраты + нормативный доход):  $275,6 + 85,4 = 360,8$  млрд руб.
- 9. Рентный доход** (фактический доход – нормативный доход):  $137,6 - 85,4 = 52,2$  млрд руб., или 1,77 млрд долл.
- 10. Действующие налоги:** НДС – 9 млрд руб.; экспортные пошлины (оценочно, 7% экспортной выручки) – 26,4 млрд руб.; налоги, включаемые в себестоимость, – 8,4 млрд руб.; налог на прибыль и экспортный доход за вычетом пошлины – 32,8 млрд руб. Итого: 76,6 млрд руб., или 2,6 млрд долл.
- 11. Доходы, остающиеся у компаний** (фактический доход – действующие налоги):  $137,6 - 76,6 = 61$  млрд руб.
- 12. Доля государства в доходах:**  $(76,6 : 137,6) \times 100\% = 55,5\%$ .
- 13. Доходы госбюджета при перераспределении 80%-ной ренты в госбюджет:** 87,2 млрд руб., или 2,96 млрд долл.
- 14. Дополнительный доход бюджета:** рентный доход  $\times (80\% - 55,5\%) : 100\% = 43,4 \times 0,245 = 10,6$  млрд руб., или 0,36 млрд долл.
- 15. Доходы, остающиеся у компаний и посредников:**  $61 - 10,63 = 50,37$  млрд руб., или 1,71 млрд долл. Превышение над нормативным доходом (*n. 8*) на  $50,37 : 85,4 = 0,59$ , то есть доход ниже нормативного.



### 3.3. Анализ результатов рентных расчетов по нефтегазовому и металлургическому комплексам

**Расчеты по рентабельности к текущим затратам.** Нормативный доход по нефтегазовому и металлургическому комплексам определяется средней нормой доходов (налогов на проценты и прибыли) по отношению к текущим затратам по народному хозяйству в целом. Рентабельность доходов народного хозяйства до уплаты налогов к затратам в 2000 и 2001 годах составляла, согласно нашим расчетам, соответственно 37 и 31%. Эта нормативная рентабельность использовалась при расчете нормативного первичного дохода и ренты по нефтегазовому (*таблица 24*) и металлургическому (*таблица 25*) комплексам.

Несмотря на то что природная рента есть доход от собственности государства, это вовсе не означает, что рентный доход обязательно должен полностью изыматься в госбюджет. Часть этих средств целесообразно оставить компаниям природопользования с обязательством инвестировать их в геолого-разведку, обновление основного капитала и развития производства. В *таблицах 24 и 25* приводится расчет дополнительных доходов, которые получил бы госбюджет при введении 80%-ного налога на рентные доходы.

При введении 80%-ного налога на рентный доход прибыли госбюджета будут равны сумме этого нового налога и налога на нормативный доход, исчисленного по ставке, равной средней доле государства в доходах по народному хозяйству (59 и 65,6% в 2000 и 2001 годах соответственно).

Рентный доход по нефтяному и газовому комплексам в 2000 году равнялся 38,8 млрд долл., а в 2001 году — 34,8 млрд долл.

Дополнительный доход госбюджета при введении 80%-ного рентного налога составил бы в 2000 году 10,8 млрд долл., а в 2001 году — 5,76 млрд долл. Доля государства в доходах повысилась бы в 2000 и 2001 годах по нефтяному комплексу до 76,4 и 77,0%, а по газовому — 76,9 и 77,2% соответственно. Фактически же доля государства в доходах по нефтяному комплексу составляла в 2000 и 2001 годах 49,4 и 62,5%, а по газовому — 62,4 и 66,6% соответственно. В то же время доля государства в доходах по народному хозяйству в целом составляла 58 и 60%.

Таблица 24

Оценка нормативного первичного дохода и ренты нефтегазового комплекса

Показатели	2000		2001	
	Нефтяной комплекс	Газовый комплекс	Нефтяной комплекс	Газовый комплекс
1. Выручка от реализации, млрд руб.	1346	486	1418	574
1а. Затраты, млрд руб. в том числе:	409	135	513	218
– на добычу	314	36,6	352	63,8
– на транспортировку	26	98	66	154,5
– на нефтепереработку	69	–	95,3	–
1. Нормативный первичный доход, млрд руб.	151	50	160	67,6
2. Фактический доход до уплаты налогов (1 - 1а), млрд руб. млрд долл.	937 33,5	351 12,5	905 30,6	356 12,1
3. Рентный доход (3 - 2), млрд руб. млрд долл.	786 28	301 10,8	743 25	288,4 9,8
4. Действующие налоги (НДС, акциз, налог на прибыль, экспортные пошлины), млрд руб. млрд долл.	463 16,5	219 7,8	565,8 29,2	237 8,0
5. Доходы, остающиеся у компаний и посредников, млрд руб. млрд долл.	474 17	132 4,7	339,2 11,5	119 4,0
6. Доля государства в доходах, % (5:3)	49,4	62,4	62,5	66,6
<b>Изменение финансовых потоков при введении 80%-ного налога на рентный доход</b>				
7. Доходы госбюджета, млрд руб. млрд долл.	716,1 25,6	269,8 9,6	700 23,7	275 9,3
8. Дополнительный доход госбюджета от введения 80%-ного рентного налога, млрд руб. млрд долл.	263 9,0	50,8 1,8	134,6 4,56	38 1,3
9. Доходы, остающиеся у компаний и посредников, млрд руб. млрд долл.	220,9 8	81,2 2,9	205 7	81 2,8
10. Доля государства в доходах, % (8:3)	76,4	76,9	77	77,2
11. Доля экспорта сырой нефти и газа в рентном доходе, %	45,4	57,7	29,6	55,3
12. Доля рентного дохода в общем доходе, % (4:3)	787:937= 83,5	301:351= 85,7	82	81

**Расчеты по рентабельности к основным фондам.** Нормативный доход по отраслям нефтегазового и металлургического комплексов вычисляется отношением средней нормы дохода к стоимости основных фондов по народному хозяйству в целом (*таблица 26*). Отрасль народного хозяйства включает в себя

Таблица 25

## Оценка нормативного первичного дохода и ренты металлургического комплекса

Показатели	2000		2001	
	Черная металлургия	Цветная металлургия	Черная металлургия	Цветная металлургия
1. Выручка от реализации, млрд руб.	364,2	413	329,8	409
1а. Затраты, млрд руб.	281,7	239,4	342,5	275,6
1. Нормативный первичный доход млрд руб. млрд долл.	104,2 3,7	88,6 3,2	106 3,6	85,4 2,9
2. Фактический доход до уплаты налогов (1 - 1а) млрд руб. млрд долл.	118,5 4,23	218 7,4	70 2,4	137,6 4,66
4. Рентный доход (3-2) млрд руб. млрд долл.	14,3 0,5	129,4 4,6	-36 -1,2	52,2 1,77
5. Действующие налоги (НДС, акциз, налог на прибыль, экспортные пошлины) млрд руб. млрд долл.	52,4 1,87	109 3,9	37,4 1,1	76,6 2,7
6. Доходы, остающиеся у компаний и посредников млрд руб. млрд долл.	66,1 2,36	109 3,97	32,6 1,1	61 2,07
7. Доля государства в доходах, % (5:3)	44,2	50	53,4	55,5
<b>Изменение финансовых потоков при введении 80%-ного налога на рентный доход</b>				
8. Доходы госбюджета млрд руб. млрд долл.	71,7 2,56	155,7 5,6	40,7 1,36	97,8 3,3
9. Доп. доход госбюджета от введения 80%-ного рентного налога млрд руб. млрд долл.	19,3 0,7	46,7 1,67	3,3 0,1	21,2 0,72
10. Доходы, остающиеся у компаний и посредников млрд руб. млрд долл.	46,8 1,67	62,3 1,68	29,3 1	39,8 1,35
11. Доля государства в доходах, % (8:3)	60,5	71,4	57	71

подотрасли, оказывающие нерыночные услуги. Эти отрасли имеют относительно низкий доход (по приблизительным оценкам 10–12% от дохода по народному хозяйству), но при этом относительно высокую долю основных фондов – 7300 млрд руб. в 2000 году (44% стоимости всех основных фондов) и 8030 млрд руб. в 2001 году (42%). По-видимому, целесообразно определять нормативную рентабельность дохода к основным фондам только по рыночному сектору народного хозяйства (таблицы 27, 28).

Таблица 26

Оценка нормативного первичного дохода по нормативной рентабельности к основным фондам и ренты в нефтегазовом комплексе

Показатели	2000		2001	
	Нефтяной комплекс	Газовый комплекс	Нефтяной комплекс	Газовый комплекс
1. Основные фонды, млрд руб.	620	528	773	509
2. Нормативный первичный доход ОФ (1х11,33% в 2000 г., 1х11,27% в 2001 г.), млрд руб.	70,2	59,8	87,1	57,4
3. Фактический доход до уплаты налогов, млрд руб.	937	351	905	356
4. Рентный доход (3-2), млрд руб. млрд долл.	866,8 31	291,2 10,4	817,9 27,7	298,6 10,1
5. Действующие налоги (НДС, акциз, налог на прибыль, экспортные пошлины), млрд руб. млрд долл.	463 16,5	219 7,8	565,8 29,2	237 8
<b>Изменение финансовых потоков при введении 80%-ного налога на рентный доход</b>				
6. Доходы госбюджета, млрд руб. млрд долл.	680 24,3	267,5 9,55	711,4 24,2	276,4 9,3
7. Доп. доход госбюджета от введения 80%-ного рентного налога, млрд руб. млрд долл.	217 7,75	48,5 1,7	145,6 4,9	39,6 7,3
8. Доходы, остающиеся у компаний и посредников, млрд руб. млрд долл.	257 9,2	83,5 3	193,6 6,5	79,6 2,7
9. Доля государства в доходах, % (6:3)	72,6	76,2	78,1	77,6

Анализ полученных количественных оценок и их экономической смысл. В *таблицах 29 и 30\** приведены обобщающие данные по ренте в основных добывающих отраслях и по дополнительным доходам госбюджета при введении рентного налога. Данные *таблицы 29* свидетельствуют о том, что оба использованных метода оценки рентного дохода (по затратам и по основным фондам) дают достаточно близкие итоговые значения: для 2000 года – 43,9 и 47,5 млрд долл., для 2001 года – 35,4 и 38,7 млрд долл. Расхождение в показателях – всего 8–9%. Для дополнительных доходов госбюджета соответствующие величины равны: по 2000 году – 13,3 и 13,9 млрд долл., по 2001 году – 6,7 и 7,14 млрд долл. Расхождение – 5–7%.

\* Наибольшие расхождения в итоговых значениях этих двух таблиц обусловлены несущественными различиями в методологии, принятой при их расчетах.

Таблица 27

Оценка нормативного первичного дохода по нормативной рентабельности к основным фондам и ренты в нефтегазовом комплексе\*

Показатели	2000		2001	
	Черная металлургия	Цветная металлургия	Черная металлургия	Цветная металлургия
1. Основные фонды, млрд руб.	620	528	773	509
2. Нормативный первичный доход к основным фондам (1x18% в 2000 г., 1x17,3% в 2001 г.), млрд руб.	111,6	95	133,7	88
3. Фактический доход до уплаты налогов, млрд руб.	937	351	905	356
4. Рентный доход, млрд руб. млрд долл.	825,6 29,5	256 9,14	771,3 26,1	268 9,1
5. Действующие налоги (НДС, акциз, налог на прибыль, экспортные пошлины), млрд руб. млрд долл.	463 16,5	219 7,8	565,8 29,2	237 8
<b>Изменение финансовых потоков при введении 80%-ного налога на рентный доход</b>				
6. Доходы госбюджета, млрд руб. млрд долл.	724,7 25,9	260 9,28	704,7 23,8	272 9,3
7. Доп. доход госбюджета от введения 80%-ного рентного налога, млрд руб. млрд долл.	261,7 9,3	41 1,46	139 4,7	35 1,2
8. Доходы, остающиеся у компаний и посредников, млрд руб. млрд долл.	212,3 7,5	91 3,3	200,3 6,8	84 2,8
9. Доля государства в доходах, % (6:3)	77,3	74	77,8	76,3

Исходя из полученных расчетов, можно сделать следующие наиболее важные выводы. Добывающие отрасли (в первую очередь нефтегазовый комплекс) получают большой рентный доход, который благодаря сложившейся структуре внутренних цен и их соотношению с мировыми составляет около трети всего дохода, получаемого народным хозяйством. Еще более внушительно выглядит объем ренты (в 2000 году – около 1300 млрд руб., в 2001 году – около 1100 млрд руб.) при сравнении с суммой налогов госбюджета предприятий и организаций: в 2000 году – 1533 млрд руб., в 2001 году – 2077 млрд руб. В 2000 году рента составила 85% от этой суммы, в 2001-м – 53%.

Однако это вовсе не означает, что все налоги нерентного типа или хотя бы половину от них можно заменить введением рентного налога. Действующая налоговая система уже изыма-

Таблица 28

Оценка нормативного первичного дохода по нормативной рентабельности к основным фондам и ренты в металлургическом комплексе\*

Показатели	2000		2001	
	Черная металлургия	Цветная металлургия	Черная металлургия	Цветная металлургия
1. Основные фонды, руб.	221	270	269	340
2. Нормативный первичный доход к основным фондам (1х18% в 2000 г., 1х17,3% в 2001 г.), млрд руб.	39,8	48,6	46,5	58,8
3. Фактический доход до уплаты налогов, млрд руб.	118,5	218	70	137,6
4. Рентный доход (3-2), млрд руб. млрд долл.	78,7 2,81	169,4 6,1	23,5 0,8	78,8 2,67
5. Действующие налоги (НДС, акциз, налог на прибыль, экспортные пошлины), млрд руб. млрд долл.	52,4 1,87	109 3,89	37,4 1,27	76,6 2,6
<b>Изменение финансовых потоков при введении 80%-ного налога на рентный доход</b>				
6. Доходы госбюджета, млрд руб. млрд долл.	86 3,1	163,7 5,85	49,2 1,67	101,5 3,4
7. Доп. доход госбюджета от введения 80%-ного рентного налога, млрд руб. млрд долл.	– –	– –	– –	– –
8. Доходы, остающиеся у компаний и посредников, млрд руб. млрд долл.	32,5 1,16	54,3 1,94	20,8 0,7	36,1 1,22
9. Доля государства в доходах, % (6:3)	72,6	75,1	70	73,5

ет из доходов рентообразующих компаний около 60% – примерно такую же долю, как и у других отраслей. Правда, за счет того, что доходы рентообразующих компаний гораздо выше, чем в обрабатывающих отраслях, в их распоряжении остается и намного больше средств. Введение 80%-ного рентного налога могло бы заметно увеличить объем дохода госбюджета: в 2000 году – примерно на 380 млрд руб., или на 18%. В 2001 году за счет снижения объема ренты (отчасти и за счет увеличения нагрузки действующих налогов) этот добавочный объем сократился бы почти вдвое – до 200 млрд руб., или 7,6% от доходов бюджета.

Необходимость введения категории ренты в систему налогообложения, проведения ее регулярных статистических оценок объясняется далеко не только фискальными соображениями.

\* В таблицах 27 и 28 определена нормативная рентабельность к основным фондам рыночного сектора экономики (без отраслей нерыночных услуг).

Таблица 29

Оценка рентного дохода в нефтегазовом и металлургическом комплексах при расчете нормативного дохода к текущим затратам и к основным фондам, млрд.долл.

Показатели	2000				2001					
	Нефтя- ной ком- плекс	Газо- вый ком- плекс	Черная метал- лургия	Цветная метал- лургия	ВСЕГО	Нефтя- ной ком- плекс	Газо- вый ком- плекс	Черная метал- лургия	Цветная метал- лургия	ВСЕГО
1. Рентный доход при расчете нормативного дохода к текущим затратам	28	10,8	0,5	4,6	43,9	25	9,8	-1,2	1,77	35,97
1а. Дополнительный доход госбюджета при введении 80% рентного налога	9	1,8	0,7	1,67	13,27	4,56	1,3	0,1	0,72	6,7
2. Рентный доход при расчете нормативного дохода к основным фондам народного хозяйства (без отраслей нерыночных услуг)	29,5	9,14	2,8	6,1	47,54	26,1	9,1	0,8	2,67	38,67
2а. Дополнительный доход госбюджета при введении 80%-ного рентного налога	9,3	1,46	1,2	1,95	13,9	4,7	1,2	0,4	0,84	7,14

Таблица 30  
**Объемы и структура доходов по четырем отраслям, добывающим полезные ископаемые (оценка нормативного дохода по текущим затратам), млрд руб., млрд долл.**

Показатели	Год	Нефтяной комплекс		Газовый комплекс		Черная металлургия		Цветная металлургия		Сумма по 4 отраслям	Экономика в целом**
		Руб.	Долл.	Руб.	Долл.	Руб.	Долл.	Руб.	Долл.		
1. Фактический доход (Д <sup>1</sup> ) до уплаты налогов	2000	937	33,5	357	12,8	124,5	4,45	218	7,8	1636,5	1892
	2001	902	30,6	356	12	75	2,55	137,6	4,7	1470,6	2154
	2002	992	31,7	372	11,9	-	-	-	-	-	-
	2003	1047	34,0	413	13,4	-	-	-	-	-	-
2. Действующие налоги* и их доля в Д <sup>1</sup> , %	2000	468/50	16,7	219/63	7,8	54,5/44	1,95	109/50	3,9	850,5/52	1102/58
	2001	543/60	18,4	237/66,6	8	46,6/62	1,58	76,6/55,7	2,6	903,2/61,5	1413/65
	2002	554/56	17,7	249/67	7,9	-	-	-	-	-	-
	2003	585/56	19,0	280/67,8	9,1	-	-	-	-	-	-
3. Доходы, остающиеся у компаний и посредников* и их доля в Д <sup>1</sup> , %	2000	469/50	16,7	138/37	4,9	70/56	2,5	109/50	3,9	786/48	790/42
	2001	359/40	12,2	119/33,3	4	28,4/38	0,96	61/42,3	2,07	567/38,5	741/35
	2002	438/44	14,0	123/33	3,9	-	-	-	-	-	-
	2003	462/44	15,0	133/32,2	4,3	-	-	-	-	-	-
4. Нормативный доход* Д <sup>1</sup> ч	2000	151/16	5,4	49,8/14	1,8	104,2/84	3,7	88,6/41	3,2	393,6/24	1892
	2001	160/18	5,4	67,6/19	2,2	106/141	3,6	85,4/62	2,9	419/28	2154
	2002	178/19	5,7	68,9/18	2,2	-	-	-	-	-	-
	2003	197/20	6,4	92/12	3,0	-	-	-	-	-	-
5. Рентный доход* (Р)	2000	786/84	28	307/86	11	20,3/14	0,7	129,4/59	4,6	1242,7/76	0
	2001	443/82	24	288/81	9,8	-31/-41	-1,05	52,2/38	1,8	1051/72	0
	2002	814/82	26	304/82	9,7	-	-	-	-	-	-
	2003	850/81	27,6	320/78	10,4	-	-	-	-	-	-

\* Числитель – сумма в млрд руб., знаменатель – доля в %

\*\* По внутренним ценам, без малого предпринимательства, по основному виду деятельности



### 3.4. Расчет ренты без учета нефтегазового и металлургического комплексов

На основе данных *таблиц 29 и 30* произведен расчет нормы первичного дохода к текущим затратам и основным фондам по народному хозяйству без учета нефтегазового и металлургического комплексов (*таблица 31*). Это позволяет определить норму первичного дохода на базе всех отраслей народного хозяйства без учета нефтегазового и металлургического комплексов. Эти комплексы имеют высокую доходность, как при экспорте, так и на российском рынке, при расчете по внутренним ценам производителей. В силу этого целесообразно вычислить норму первичного дохода к затратам и основным фондам по другим отраслям народного хозяйства и использовать полученную величину для оценки нормативного дохода нефтегазового и металлургического комплексов.

**Таблица 31**  
Оценка нормы первичного дохода к текущим затратам и основным фондам по народному хозяйству без учета нефтегазового и металлургического комплексов, млрд руб.

Показатели	2000	2001
1. Затраты	4027	5598
2. Прибыль после уплаты налогов на продукты (сальдированный результат)	926	896
3. Налоги на продукты	383,4	633
4. Доходы народного хозяйства до уплаты налогов (3+2)	1309	1529
5. Рентабельность к затратам (4 : 1), %	32,45	27,3
6. Основные фонды по народному хозяйству (на начало года)	14 961	17 772
7. Рентабельность к основным фондам (4 : 6), %	8,75	8,9
8. По народному хозяйству за вычетом отраслей нерыночных услуг и нефтегазового и металлургического комплексов		
8.1 Основные фонды	7661	9188
8.2 Прибыль после уплаты налогов на продукты	805,4	789
8.3 Налоги на продукты	282,4	500
8.4 Доходы	1090	1289
9. Рентабельность (8,4 : 8,1), %	14,2	14

Таблица 32

Показатели нефтегазового и металлургического комплексов, млрд руб.

Показатели	2000				2001					
	Нефть	Газ	Черн. метал.	Цвет. метал.	ВСЕГО	Нефть	Газ	Черн. метал.	Цвет. метал.	ВСЕГО
1. Затраты	409	135	281,7	239,4	1065	513	218	342,5	275,6	1336
2. Прибыль после уплаты налогов на продукты (сальдированный результат)	98	30	75	161,5	264,6	174	0	46	125	345
3. Налог на продукты	147	132	18,4	8,1	317,6	187,6	156	19	9	380
4. Доходы (2+3)	245	162	93,4	169,6	582	343,6	156	65	134	725
5. Рентабельность к затратам (4 : 1), %	60	120	33	71	54,6	66,9	71,6	29,8	48,6	54,3
6. Основные фонды	620	528	221	270	163,9	773	509	269	340	1892
7. Рентабельность к основным фондам (4 : 6), %	39,5	31	42	30	35,5	44,5	30,6	24,2	39,4	38,3

Таблица 33

**Сводная таблица расчета ренты в нефтегазовом и металлургическом комплексах при оценке нормы первичного дохода по двум вариантам, млрд долл.**

Показатели	2000	2001
<b>Вариант 1.</b>		
Норма первичного дохода к текущим затратам по народному хозяйству	43,9	35,4
Норма первичного дохода к основным фондам по народному хозяйству без отраслей нерыночных услуг	47,55	38,67
<b>Вариант 2.</b>		
Норма первичного дохода к текущим затратам по народному хозяйству без учета нефтегазового и металлургического комплексов	45,6	37,1
Норма первичного дохода к основным фондам по народному хозяйству без отраслей нерыночных услуг, нефтегазового и металлургического комплексов	49,8	40,8
Валютный курс, руб/долл.	28	29,5

Сравнительный анализ данных [таблиц 29 и 30](#) показывает, что рентабельность к текущим затратам без учета нефтегазового и металлургического комплексов снижается с 37 до 32,5% (на 4,5%) в 2000 году и с 31 до 27,3% (на 3,7%) в 2001 году. Рентабельность к основным фондам за вычетом нефтегазового и металлургического комплексов и отраслей нерыночных услуг уменьшается с 18 до 14,2% (на 3,8%) в 2000 году и с 17,3 до 14% (на 3,3%) в 2001 году. Такие показатели рентабельности близки к значениям рентабельности обрабатывающих отраслей. Снижение рентабельности к основным фондам означает снижение нормативного дохода в этих комплексах и увеличение ренты на величину этого снижения.

Норма первичного дохода при расчете рентабельности к затратам по народному хозяйству составляет 37% в 2000 году и 31% в 2001 году.

Норма первичного дохода при расчете рентабельности к затратам по народному хозяйству без учета нефтегазового и металлургического комплексов составляет 32,5% в 2000 году и 27,3% в 2001 году ([таблица 31](#)). Следовательно, произойдет снижение рентабельности первичного дохода с 37 до 32,5% в 2000 году и с 31 до 27,3% – в 2001 году. Пропорционально этой

разности уменьшится нормативный первичный доход и на такую же величину возрастет рента в нефтегазовом и металлургическом комплексах.

Аналогично при расчете нормы первичного дохода к основным фондам по народному хозяйству без нефтегазового и металлургического комплексов норма снизится в 2000 году с 18 до 14,2%, а в 2001 году – с 17,3 до 14%. Пропорционально этой разности упадет нормативный первичный доход и на эту же величину возрастет рента.

При расчете нормы первичного дохода к текущим затратам нефтегазового и металлургического комплексов прирост ренты составит (*таблица 32*):

- 1) в 2000 году:  $1065 \text{ млрд руб.} \times (37\% - 32,5\%) : 100\% = 48 \text{ млрд руб.}$ , или 1,7 млрд долл. Сумма ренты возрастет с 43,9 до 45,6 млрд долл. (на 3,9%);
- 2) в 2001 году:  $1336 \text{ млрд руб.} \times (31\% - 27,3\%) : 100\% = 49,4 \text{ млрд руб.}$ , или 1,68 млрд долл. Сумма ренты возрастает с 35,4 до 37,1 млрд долл. (на 4,7%).

При расчете нормы первичного дохода к основным фондам без нефтегазового и металлургического комплексов прирост ренты составит:

- 1) в 2000 году:  $1639 \text{ млрд руб.} \times (18\% - 14,2\%) : 100\% = 62,3 \text{ млрд руб.}$ , или 2,22 млрд долл. Сумма ренты возрастает с 47,55 до 49,8 млрд долл. (на 4,7%);
- 2) в 2001 году:  $18\,892 \text{ млрд руб.} \times (17,3\% - 14\%) = 62,4 \text{ млрд руб.}$ , или на 2,12 млрд долл. Сумма ренты возрастает с 38,67 до 40,8 млрд долл. (на 5,5%).

Прирост дополнительного дохода (*ДД*) государства в 2000 году при введении 80%-ного рентного налога определяется по формуле.

1.  $ДД = \text{прирост ренты} \times 80\% - \text{снижение нормативного дохода} \times 59\% = \text{прирост ренты} \times (80\% - 59\%) = \text{прирост ренты} \times 21\%$ , так как снижение нормативного дохода равно приросту ренты.

Прирост *ДД* государства при расчете нормы первичного дохода к текущим затратам в 2000 году составит  $1,7 \text{ млрд долл.} \times 21\% : 100\% = 0,36 \text{ млрд долл.}$  (рост на 2,7%).

Прирост *ДД* государства при расчете нормы первичного дохода к основным фондам в 2000 году составит  $1,68 \times 21\% : 100\% = 0,35 \text{ млрд долл.}$  (рост на 2,5%).

2. В 2001 году прирост *ДД* государства при расчете нормативного первичного дохода к текущим затратам составит:

$ДД = \text{прирост ренты} \times (80\% - 65,6\%) = \text{прирост ренты} \times 14,4\% = 2,22 \text{ млрд долл.} \times 14,4\% : 100\% = 0,32 \text{ млрд долл.}$  (рост *ДД* на 4,5%).

В 2001 году прирост *ДД* государства при расчете нормы первичного дохода к основным фондам составит:

$ДД = 2,12 \text{ млрд долл.} \times 14,4\% : 100\% = 0,3 \text{ млрд долл.}$  (рост *ДД* на 4%).

### 3.5. Оценка ренты в гидроэнергетике

Произведем расчет нормативного первичного дохода к текущим затратам. При этом норматив первичного дохода (прибыль плюс налоги на продукты (НДС), деленные на текущие затраты по народному хозяйству) в 2000 году равен 37%, в 2001 году – 31%.

При расчетах учтено, что целевые инвестиционные средства в виде абонентской платы РАО «ЕЭС России» входят в прибыль холдинга, а целевые инвестиционные средства концерна «Росэнергоатом» включены в состав себестоимости продукции. Результаты расчетов показывают, что величина ренты в электроэнергетике отрицательная, а ренты ГЭС – близка к нулю.

В действительности же рентные показатели ГЭС значительно отличаются от значений ренты ТЭС.

#### Расчет ренты ГЭС в 2000 году

Средний тариф на электроэнергию, поставляемую федеральными электростанциями на ФОРЭМ, составил 17,6 коп/кВт/ч, для ТЭС – 26,7 коп/кВт/ч, для ГЭС – 5,2 коп/кВт/ч.

Рента ГЭС по сравнению с ТЭС составляет 26,7 – 5,2 = 21,5 коп/кВт/ч. При производстве электроэнергии федеральными ГЭС в объеме 4,6 млрд кВт/ч их суммарная рента составит 13,9 млрд руб. Все ГЭС России произвели в 2000 году в общей сложности 165 млрд кВт/ч. Средний тариф на электро-

энергию всех ТЭС России выше, чем тариф федеральных ТЭС, так как в АО-энерго работают ТЭС менее эффективные, чем федеральные ТЭС. При этом средний тариф для всех ГЭС России также незначительно выше, чем для федеральных ГЭС. Суммируя все вышесказанное, можно предположить, что разница в тарифах всех ТЭС и ГЭС составит около 21,5 коп/кВт/ч, как и для федеральных ТЭС и ГЭС. Тогда общая расчетная цифра ренты для всех ГЭС России – 21,5 коп/кВт/ч x 165 млрд кВт/ч = 34,5 млрд руб., или 1,2 млрд долл.

### **Расчет ренты ГЭС в 2001 году**

В 2001 году средний тариф на электроэнергию, поставляемую на ФОРЭМ федеральными электростанциями РАО ЕЭС, составил 23,65 коп/кВт/ч, в том числе для ТЭС – 36,96 коп/кВт/ч, для ГЭС – 5,87 коп/кВт/ч. Следовательно, электроэнергия ГЭС в 6,3 раза дешевле, чем ТЭС, то есть ГЭС дает рентный доход в размере 31,09 коп/кВт/ч (36,96 коп/кВт/ч – 5,87 коп/кВт/ч). Производство электроэнергии федеральными ГЭС составило 68,2 млрд кВт/ч, следовательно, рента, получаемая от федеральных ГЭС, равна в 2001 году 21,2 млрд руб.

Рента ГЭС России оценочно составит: 31,09 коп/кВт/ч x 175 млрд кВт/ч = 54,4 млрд руб., или 1,8 млрд долл. (*таблица 34*).

Величина тарифа на отпуск электроэнергии электростанций, в том числе ГЭС, определяется как сумма затраты и необходимой для развития прибыли. Как видно из *таблицы 34*, рента ГЭС после вычета из фактического дохода нормативного (по текущим затратам по народному хозяйству) составляет лишь 0,5 и 0,4 млрд руб. в 2000 и 2001 годах соответственно. В то же время вся рента ГЭС равна 34,5 и 54,4 млрд руб. Следовательно, практически вся рента остается у потребителей.

Распределение ренты ГЭС по группам потребителей можно дать лишь оценочно. Многие энергоемкие потребители были размещены около ГЭС, и электроэнергия для них должна была поставляться по тарифу ГЭС плюс незначительные затраты на передачу электроэнергии по сетям ввиду малого расстояния энергоемких предприятий от ГЭС. Однако в действительности энергоемкие потребители получают электроэнергию по двухставочному тарифу региональной энергосистемы для крупных промышленных потребителей. Двухставочный тариф состоит из ставки платы за заявленную мощность и ставки за потребля-

Таблица 34

Расчет ренты ГЭС России (оценка)

Показатели	2000		2001	
	ТЭС	ГЭС	ТЭС	ГЭС
Средний тариф, коп/кВт/ч	26,7	5,2	36,96	5,87
Объем производства ГЭС, млрд кВт/ч	–	165	–	175
Рента ГЭС, млрд руб.		34,5		54,4
млрд долл.	–	1,2	–	1,8

Таблица 35

Оценка нормативного первичного дохода и ренты электроэнергетики и ГЭС, млрд руб.

Показатели	Электроэнергетика		ГЭС	
	2000	2001	2000	2001
1. Выпуск (без НДС, акцизов и др.)	395,1	514	9,35	10,57
1а. Затраты	356,4	459,5	6,9	8,47
2. Сальдированный финансовый результат	35,8	53	–	–
3. Нормативный первичный доход	131,7	142,4	2,55	2,6
4. Фактический доход до уплаты налогов	66,5	89,4	3,07	3,0
5. Рентный доход	-65,2	-53	0,5	0,4
6. Действующие налоги (НДС, налог на прибыль)	40,3	54,4	0,62	0,9
субсидии из бюджета	3,6	4,1	–	–
поступления в бюджет	36,7	50,3	–	–
В том числе налог на прибыль НДС, подлежащий перечислению в бюджет	12,5	18,5	–	–
	27,8	35,9	0,62	0,9
7. Доходы, остающиеся у компаний	29,8	39,1	–	–
8. Доля государства в доходах, % (6 : 4)	55	56	–	–
9. Инвестиции, всего	42,6	57,8	–	–
В том числе амортизация	21,3	24,6	0,77	1,0
10. Инвестиции из прибыли	16	21,5	–	–
В том числе инвестиции из абон. платы РАО ЕЭС	7,5	1,0	–	–
11. ЦИС «Росэнергоатом»	5,0	7,7	–	–
12. Заемные средства	2,1	4,0	–	–

емую электроэнергию. В двухставочном тарифе усреднена по АО-энерго стоимость производства электроэнергии ТЭС и ГЭС и усреднена стоимость передачи электроэнергии (с дифференциацией по уровням напряжения). Следовательно, тариф для энергоемких потребителей не соответствует фактическим затратам расположенной рядом ГЭС, а завышается за счет субсидирования других потребителей региона, в том числе населения. Так, Братский алюминиевый завод по сетям высокого напряжения получает электроэнергию по проекту от базового поставщика – расположенной рядом Братской ГЭС. Тариф на отпуск электроэнергии Братской ГЭС составлял около 5 коп/кВт/ч в 2000 году, средний тариф на передачу электроэнергии по «Иркутскэнерго» на высоком напряжении составлял 3 коп/кВт/ч. Следовательно, тариф на отпуск электроэнер-

Таблица 36

## Производство электроэнергии и тарифы по ГЭС

Показатели	2000		2001	
	Производство электроэнергии, млрд кВт/ч	Тариф, коп/кВт/ч	Производство электроэнергии, млрд кВт/ч	Тариф коп/кВт/ч
ВСЕГО по ГЭС России	165	–	175	–
ГЭС Холдинга РАО ЕЭС	117,9	5,6	125,8	–
В том числе федеральные ГЭС:				
Волжская ГЭС (г.Волжский)	11,64	3,9	12,6	4,6
Волжская ГЭС им. Ленина (г. Жигулевск)	9,8	8,3	10,27	9,1
Саратовская ГЭС	5,5	4,0	5,8	5,3
Воткинская ГЭС	2,5	5,9	2,8	7,8
Камская ГЭС	1,73	9,4	1,82	10,4
Нижегородская ГЭС	1,38	5,1	1,6	5,1
Каскад Верхневолжских ГЭС	1,1	8,2	1,25	8,2
Сулакэнерго	0,45	15,1	0,47	20,4
Зеленчугская ГЭС	0,13	16,6	0,11	21,7
Саяно-Шушенская ГЭС	24,72	3,4	26,64	3,9
Зейская ГЭС	5,6	8,9	4,85	9,2
Доля ГЭС Холдинга РАО ЕЭС в производстве электроэнергии, %	71,4	–	71,8	–
Доля ГЭС Волжско-Камского каскада в производстве электроэнергии ГЭС России, %	20,4	–	20,7	–



гии для завода не должен превышать 8 коп/кВт/ч. Однако Региональная энергетическая комиссия Иркутской области в соответствии с действующей методикой ФЭК России утвердила для завода тариф 17 коп/кВт/ч, то есть выше более чем в 2 раза. При этом тариф на отпуск электроэнергии от всех электростанций (ТЭС и ГЭС) «Иркутскэнерго» равен 9,2 коп/кВт/ч.

Таким образом, рента ГЭС распределяется в большей степени на других потребителей (прежде всего на население), нежели на энергоемкие предприятия, размещенные по проекту вблизи ГЭС.

Отпускной тариф на электроэнергию для потребителей России усредняется по всем электростанциям (ТЭС, ГЭС, АЭС) как на ФОРЭМ, так и на региональном розничном рынке электроэнергии, поэтому ренту ГЭС получают потребители.

Доля отпуска электроэнергии всей промышленности составляет около 50%, а доля энергоемких потребителей России – 30–35% от общего отпуска. С учетом вышеизложенного доля ренты ГЭС, получаемая энергоемкими потребителями, оценочно не превышает 30–35%, остальную ренту получают другие потребители, в том числе население.

Рента цветной металлургии содержит значительную долю ренты ГЭС. Доля стоимости электроэнергии ГЭС в себестоимости алюминия составляет 15–20%, рентабельность, то есть отношение прибыли к себестоимости, равна 15–20% (данные 2001 года). Если бы алюминиевые заводы получали электроэнергию не от ГЭС, а от ТЭС, то тариф на электроэнергию возрос бы в несколько раз и производство алюминия стало бы убыточным.

Следует отметить, что и в других странах энергоемкие предприятия получают дешевую электроэнергию ГЭС, что обеспечивает конкурентоспособность их продукции. Например, в США несколько ГЭС государственной Бонневильской энергокомпании дают электроэнергию многим алюминиевым заводам, размещенным поблизости. Аналогично ГЭС Канады и Австралии обеспечивают дешевой электроэнергией алюминиевые заводы и энергоемкие предприятия других отраслей.

Экспорт российской электроэнергии составляет незначительную часть всей электроэнергии страны. При производстве электроэнергии в объеме 888 млрд кВт/ч в 2001 году объем экспорта составил 17,9 млрд кВт/ч (2%). В 2000 году при общем

производстве 877 млрд кВт/ч экспорт составил 13,1 млрд кВт/ч (1,5%). В 2000 году выручка от экспорта электроэнергии составила 245 млн долл. (средний экспортный тариф 1,87 цент/кВт/ч), в 2001 году – 270 млн долл. (средний тариф 1,51 цент/кВт/ч).

Данные *таблиц 35 и 36* позволяют сделать следующие выводы. ГЭС России дают по оценкам рентный доход в размере 34,5 млрд руб. в 2000 году и 54,4 млрд руб. в 2001 году. Однако сами ГЭС получают лишь около 0,5 млрд руб. в 2000 году и 0,4 млрд руб. в 2001 году. Почти вся рента остается у потребителей. При этом рента ГЭС распределяется в большей степени на других потребителей региона (прежде всего на население), чем на энергоемких потребителей, расположенных по проекту рядом с ГЭС.

Расчет нормативного дохода и ренты для электроэнергетики дан в целях сопоставления с нормативным доходом по народному хозяйству. В электроэнергетике величина ренты отрицательная, однако это не значит, что отрасль ущемлена в своих правах.

Тарифы на электро- и теплоэнергию регулируются государством и включают необходимые затраты и прибыль на развитие. По-видимому, необходим рост освоения инвестиций. Так, в 2002 году по ФЦП «Энергоэффективная экономика» в электроэнергетике требовалось освоить 94 млрд руб., по программе на 2002 год было заложено более 85 млрд руб., а фактически освоено 68 млрд руб.

### **3.6. Цены и финансовые потоки в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности**

Россия, обладая значительными лесными ресурсами, за многие годы так и не научилась распоряжаться ими рационально – вместо того чтобы всемерно развивать деревообработку, она экспортирует значительную часть своей необработанной дре-

весины, теряя на этом огромные суммы и покупая затем свою же, но обработанную древесину уже втридорога.

Сырая древесина (круглый лес) может использоваться в производстве деловой древесины, целлюлозно-бумажной промышленности, поступать на экспорт, реализовываться на лесных биржах, причем на каждом из этих рынков складываются свои цены на используемое сырье. Производство состоит из технологических цепочек, обеспечивающих изготовление конечной продукции. Чем длиннее такая цепочка, тем больше вероятность ее использования организациями, входящими в нее, для покрытия своих непроизводственных затрат, так как доход от реализации конечной продукции является величиной постоянной, а затраты возрастают от одного звена к другому, аккумулируя по возможности большую часть ренты. Эта рента может оставаться за рубежом, что делает ее недосягаемой для российской налоговой системы. Следует заметить, что в силу ряда причин (специфики законодательства, установившихся связей и других) подобных звеньев может оказаться значительно больше, чем обусловлено технологической необходимостью.

В *таблице 37* представлены показатели производства продукции в деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности за 2000–2001 годы. Как показывают данные этой таблицы, за рассматриваемый период объем промышленной продукции отрасли в денежном выражении вырос

Таблица 37

Показатели производства отрасли лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность

Показатели	2000			2001		
	1*	2*	3*	1*	2*	3*
1. Лесозаготовка, куб. м	94,8	26,9/25,3	280/261	96,2	29/29,4	301/305
2. Деревообработка, куб.м деловой древесины	77,1	52,46,1	680/598	79,8	63,1/57	790/714
3. Целлюлозно-бумажная промышленность	–	83,7/63,3	–	–	92,2/74,1	–
4. По отрасли в целом	–	164,3/136	–	–	185,6/161,7	–

1\* объем производства в млн куб. м

2\* числитель – выпуск в ценах производителей, знаменатель – затраты

(себестоимость за вычетом налогов, включенных в себестоимость), млрд руб.

3\* числитель – цена 1 куб. м, знаменатель – затраты на производство 1 куб. м, 2: 1, руб./куб. м

значительно, в то время как в натуральном выражении объем производства увеличился в малой степени. Это обстоятельство объясняется в основном влиянием инфляции.

Главная особенность лесных ресурсов — их многоцелевое назначение. Лес является не только сырьем для деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, но и одной из важнейших составных частей биосферы — это легкие планеты, насыщающие воздух кислородом. Лесные массивы влияют также на формирование климата географических зон и районов, имеют большое водоохранное и водорегулирующее значение, приостанавливают водную и ветровую эрозию почв, способствуют сохранению естественного природного комплекса, оказывающего значительное влияние на социально-экономические условия жизни населения. Такая многогранность функций лесных ресурсов требует соответствующего подхода к его рентной оценке, которая является суммой частных оценочных показателей, характеризующих те или иные функции лесных ресурсов. В настоящем исследовании в целях совершенствования налогообложения рассматривается только рентная оценка лесных ресурсов как сырьевой отрасли. Другие цели, например проблема возмещения экологического ущерба, предполагают более полный учет спектра рентных оценочных показателей.

Как и другие отрасли природопользования, основной доход отрасль получает от экспорта. В *таблице 38* представлена структура экспорта отрасли. Данные этой таблицы показывают, что основной статьёй экспорта отрасли являются необработанные лесоматериалы. В стоимостном эквиваленте в 2000 году они составили 40% от общего объема экспорта с небольшим увеличением в последующий год. В *таблице 38* представлены также средние уровни внутренних и экспортных цен на основные виды лесоматериалов. Экспортные цены превосходят внутренние в 3–6 раз. Правда, реальный уровень внутренних цен существенно выше, чем уровень, указанный в *таблицах 37 и 38*. Дело в том, что Госкомстат России уже несколько лет не обрабатывает данные по ценам приобретения основных видов продукции, за исключением информации по ценам на топливно-энергетические ресурсы. В силу этого обстоятельства *таблицы 35 и 36* отражают только показатели, рассчитанные в основных ценах, то есть по сути в ценах производителей (*в таблице 38* к ним добавлены оценки затрат на транспортировку).

Таблица 38  
Показатели экспорта по отрасли лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность

Показатели	2000				2001					
	1	2а долл.	2б руб.	3а долл.	3б руб.	1	2а долл.	2б руб.	3а долл.	3б руб.
1. Лесозаготовка, куб. м	30,8	1,33	37,2/9,5	43,1	1207/308	31,13	1,37	40,7/29,4	44,3	1307/377
2. Деревообработка, куб. м деловой древесины	4,52	0,73	20,4/3,2	161	4508/708	4,47	0,7	20,6/3,85	156	4608/662
3. Целлюлозно-бумажная промышленность В том числе:	-	1,023	28,6/24,5	-	-	-	1,047	30,9/26,3	-	-
- целлюлоза, т	1,626	0,56	15,6/14	343	9600/8600	-	0,547	16,13/15	326	9600/9000
- бумага газетная, т	1,168	0,463	13/10,5	397	11100/9000	-	0,5	14,75/11,3	427	12600/9600
4. Сумма по 3 подотраслям	-	3,08	86,24/36,8	-	-	-	3,12	92,2/41,9	-	-
5. По отрасли в целом	-	4,1	115/49,4	-	-	-	3,9	115/52,3	-	-
6. Экспортный доход	-	2,36	65,6	-	-	-	2,12	62,7	-	-

1 – объем экспорта в млн куб. м или млн т

2а – объем экспорта в млрд.долл.

2б – числитель – объем экспорта в пересчете на руб., знаменатель – объем экспорта в ценах производителей с учетом затрат на транспортировку, млрд.руб.

3а – цена 1 натуральной единицы в долларах, долл/куб. м или долл/т

3б – числитель – экспортная цена 1 натуральной единицы в пересчете на рубли, знаменатель – внутренняя цена

Экспертные оценки свидетельствуют о том, что при реализации цены лесоматериалов повышаются на 25–30%. Надо заметить, что в экономической системе, которая сложилась в России ко второй половине 90-х годов, такая доля посредников характеризует не только лесную и деревообрабатывающую промышленность, но и российскую экономику в целом [27]. Таким образом, некоторые оценки доходов, в частности рентных, приведенные в *таблице 39*, характеризуют лишь ту их часть, которую получают производители и экспортеры (иногда это специальные трейдеры, иногда – те же компании, которые занимаются производством). Часть доходов, которая достается посредникам на внутреннем рынке, в этих оценках не отражена. Стоит отметить, что область использования лесных богатств России в большей степени, чем других природ-

Таблица 39

## Производство электроэнергии и тарифы по ГЭС

Показатели	2000		2001	
	млрд руб.	млрд долл.	млрд руб.	млрд долл.
1. Выручка в ценах производителей	164,3	5,87	185,6	6,29
2. НДС	5,3	–	6,7	–
3. Экспортный доход	65,6	2,36	62,7	2,12
4. Выручка с учетом НДС и экспортного дохода (1+2+3)	235,2	8,41	255	8,64
5. Себестоимость	139,8	–	164,2	–
6. Налоги, включенные в себестоимость	3,94	–	2,54	–
7. Текущие затраты (5-6)	135,9	4,85	161,7	5,48
8. Первичный доход до уплаты налогов (4-7)	99,3	3,5	93,3	3,16
9. Экспортная пошлина	6,5	–	6	–
10. Налог на прибыль	24,6	–	29,4	–
11. Сумма действующих налогов (2+6+9+10)	40,3	1,44	44,6	1,51
Их доля в первичном доходе, %	40,6	–	47,8	–
12. Доходы, остающиеся у компаний	59,0	2,12	48,7	1,65
их доля в первичном доходе, %	59,4	–	52,2	–
13. Нормативный доход	50,3	1,8	50,1	1,65
14. Рентный доход	49,7	1,75	43,2	1,51

ных ресурсов, характеризуется проблемой теневой активности, контрабанды, расхищения. Официальные данные о выручке лесозаготовительных предприятий сильно занижают долю их прибыли. В 2001 году эта подотрасль в целом даже оказалась убыточной. Отчасти это результат упомянутой выше теневой и криминальной активности. Однако надо признать также, что одной из причин малой рентабельности лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности являются низкий уровень переработки заготавливаемых ресурсов, недостаточный уровень освоения наших богатств. Рентабельность продукции в значительной мере зависит от глубины переработки исходного сырья.

Оценка экспортного дохода также является серьезной проблемой наряду с отсутствием информации о ценах приобретения. Как известно, в топливно-сырьевых отраслях большая (иногда подавляющая) часть прибыли и налогов формируется за счет экспортного дохода. В то же время Госкомстат определяет и публикует информацию только по объемам производства во внутренних ценах и по объемам экспорта — в экспортных. Между тем, чтобы получить общий объем финансовых средств или доходов отрасли, необходимо суммировать объем производства во внутренних ценах и добавочный доход, который получает экспортер, закупая продукцию по внутренним ценам и продавая ее по экспортным. Этот добавочный доход и называется экспортным доходом.

Чтобы оценить экспортный доход по отрасли, надо провести предварительный расчет экспортного дохода по наиболее массовым видам продукции, для которых имеются как внутренние, так и экспортные цены (лесоматериалы необработанные и обработанные, целлюлоза древесная, бумага газетная). В сумме эти позиции дают 75–80% всего долларового объема экспорта отрасли.

Доля экспортного дохода в экспортной выручке составила в 2000 году 57,6%, в 2001 году — 54%. Эти коэффициенты были использованы для оценки экспортного дохода по отрасли в целом.

Далее расчет показателей *таблицы 39* проводился по общей схеме, использованной для всех рентопроизводящих отраслей.

### 3.7. Рента в сельском хозяйстве\*

**Экономическое положение сельского хозяйства и его динамика.** Сельское хозяйство является одной из самых важных отраслей народного хозяйства, причем не только как основной пользователь земельных ресурсов, но и как главный производитель продуктов питания для населения и сырья для промышленности. Успешность сельскохозяйственного производства зависит от множества объективных и субъективных условий: качества земельных ресурсов, климатических особенностей, отношений собственности и др. По удельному весу сельскохозяйственного производства и его интенсивности судят об экономическом развитии той или иной страны. В то же время, являясь такой значимой отраслью народного хозяйства, сельское хозяйство в России имеет низкорентабельное производство почти во всех своих отраслях, что наиболее отчетливо проявлялось в период 1991–1998 годов. В настоящее время практически ничего не изменилось, хотя в 2000–2001 годах наблюдалось небольшое улучшение в этой области, которое тем не менее усилиями посредников было практически сведено на нет. Таким образом, можно утверждать, что без помощи государства сельское хозяйство России вряд ли выйдет из кризиса.

В результате либерализации цен и разрушения системы государственной поддержки положение сельскохозяйственных производителей последовательно ухудшалось и достигло наиболее тяжелого состояния к 1998 году. 1999-й был первым и единственным годом после девальвации рубля и повышения конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции по отношению к импортной, когда отрасль вновь стала рентабельной [25, с. 559]. Судя по имеющимся статистическим данным, положительная рентабельность отрасли была достигнута за счет роста прибыли от растениеводства.

В 2001 году отрасль оставалась убыточной, несмотря на значительный рост цен на продукцию животноводства [28, с. 86–87]. В *таблицах 40 и 41* приведены сопоставительные данные по периоду 1986–1990 годов, а также по наиболее тяжелым для сельского хозяйства 1995–1998 годам. К сожалению, эти красноречивые цифры, как и большинство данных нашей сельско-

---

\* В разработке этого раздела принимал участие М.Г. Прокопьев. При анализе положения в АПК авторы пользовались материалами, содержащимися в [33] и [34].



Таблица 40  
Рентабельность производства зерна и мяса скота и птицы в убойном весе сельскохозяйственными предприятиями, руб/ц\*

Показатели	1986–1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1. Производственная себестоимость	11,1	26	48	50	73	87	114	120	125
2. Цена реализации без субсидий и компенсаций	–	30	59	57	54	139	180	175	138
2а. Уровень рентабельности, %**	–	15,4	23	14	-26	60	59	46	10,4
3. Цена реализации, включая субсидии и компенсации	22	32	64	62	62	–	–	–	–
3а. Уровень рентабельности, %**	100	23	33	24	-15	–	–	–	–
<b>Мясо скота и птицы</b>									
1. Производственная себестоимость	235	720	1480	1650	1450	2180	2780	3130	3220
2. Цена реализации без субсидий и компенсаций	–	301	407	503	630	1495	1844	2560	2560
2а. Уровень рентабельности, %**	–	-58	-72	-69	-56	-31	-33	-18	-20
3. Цена реализации, включая субсидии и компенсации	270	301	650	760	741	–	–	–	–
3а. Уровень рентабельности, %**	15	-58	-56	-54	-49	–	–	–	–
<b>Сельское хозяйство</b>									
Рентабельность продукции, %**	28,5	-3,1	-22,2	-20,9	-24,7	8,2	6,3	9,3	1,2

\* рассчитано нами за 1986–1990 гг. – в основном по статоборнику [29], за 1995–1998 гг. – по [30, с. 21], за 1999–2002 гг. – по [28, с. 7].

\*\* отношение прибыли к себестоимости, в процентах:  $(2-1/1) \times 100\%$ .

Таблица 41

## Динамика определяющих показателей сельского хозяйства

Показатели	1986–	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
	1990								
<b>Поголовье скота, млн голов</b>									
Крупный рогатый скот	59,6	43,3	39,7	35,1	31,5	38,5	28,0	27,3	27,1
Свины	39,6	24,9	22,6	19,1	17,3	17,2	18,3	15,7	16,0
Овцы и козы	62,8	34,5	28,0	22,8	18,8	15,6	14,8	14,8	15,3
<b>Производство</b>									
Зерно (вес после доработки), млн т	103,0	63,4	69,3	88,6	47,9	54,7	65,5	85,2	86,6
Скот и птица (убойный вес), млн т	8,6	5,8	5,3	4,9	4,7	4,3	4,4	4,5	4,6
Удельный вес убыточных хозяйств среди сельскохозяйственных организаций, %	7,0	55,0	76,5	78,1	84,4	52,7	50,7	46,3	56,3
Относительный уровень заработной платы работников сельскохозяйственных организаций по отношению к средней по всей экономике, %	92,0	50,0	48,0	46,2	44,5	41,3	40,1	40,3	39,4

хозяйственной статистики, относятся только к сельскохозяйственным организациям и не отражают положения хозяйств населения и фермерских хозяйств. Между тем разведение скота и птицы на убой в домашних хозяйствах уже с 1995 года составляет менее 50% от общего количества поголовья.

Надо добавить, что большая доля мяса, производимого в домашних хозяйствах, вообще не продается, а потребляется в самих этих хозяйствах. Таким образом, она не покупается потребителем, поэтому и цену ей можно приписать только условно. В 2000 году было произведено мяса в общей сложности 4,43 млн т, из них только 1,7 млн т – сельскохозяйственными организациями, по которым имеется статистика затрат и результатов. Торговым и промышленным организациям, а также на рынках было продано около 1 млн т. Остальные 1,73 млн т использованы самими домашними хозяйствами.

Попробуем оценить тот доход, который получает сельское население от производства и потребления мяса как в денежной, так и в натуральной форме. Для этого усредним величины себестоимости и цены реализации и распределим их на весь произведенный объем. Но в таком методе расчета есть определенная сложность. Цена производителей, то есть цена, которую получают сельскохозяйственные предприятия за тонну мяса, резко отличается от цены приобретения, то есть цены, по которой его покупают предприятия мясной промышленности, получающие его для дальнейшей переработки, или предприятия розничной торговли для реализации. Как уже было сказано выше, последние несколько лет Госкомстат России не собирает и не обрабатывает данные о ценах приобретения по основным товарным группам. Однако по мясу и зерну эти цены можно рассчитать, взяв за основу публикуемые данные о стоимости сырья мясной промышленности и об отпускных ценах, по которым получает мясо розничная торговля. В 2000 году себестоимость 1 ц мяса, произведенного сельскохозяйственными предприятиями, держалась на уровне 2700 руб/ц, цена производителей – всего 1670 руб/ц, а цена приобретения – 2980 руб/ц. Данные, демонстрирующие катастрофическую убыточность производства мяса, рассчитаны по ценам производства. Если же производить учет по ценам приобретения, то производство мяса показывает невысокую, но все же положительную рентабельность (7%). В 2001 году при себестоимости производства

3130 руб/ц цена производителей составляла 2450 руб/ц (рентабельность -21,7%), а цена приобретения – 4130 руб/ц (рентабельность 28,7%). Однако сами сельскохозяйственные предприятия от реализации мяса несут только убытки, их прибыль получают торгово-посреднические структуры.

Мы основываем наши расчеты на предположении, что только сельскохозяйственные организации (крупные и средние предприятия) вынуждены платить своеобразную дань посредническим структурам. Хозяйства населения и фермеры получают за свой труд выручку по ценам приобретения, которые статистика фиксирует по продукции «организации» и соответственно их текущим затратам.

Разумеется, проблема оценки финансовых потоков в агропромышленном комплексе заслуживает более содержательных и комплексных исследований, подобных тем, что вели энтузиасты земской статистики в конце XIX – начале XX века.

Как показывают данные *таблиц 40 и 41*, несмотря на то что домашнее животноводство в ценах приобретения перестает быть убыточным, в целом по всей продукции животноводства выручка не покрывает даже произведенных затрат.

Убыточность производства мяса наглядно показывает, к какой трагичной ситуации привел наше сельское хозяйство отказ государства защищать сельских производителей и в первую очередь поддерживать на паритетном уровне цены на сельскохозяйственную продукцию. *Таблица 40* демонстрирует важнейшие параметры, характеризующие состояние сельского хозяйства в динамике.

Пример производства и реализации мяса отчетливо показывает, что финансовое положение предприятий природопользования определяется как общим соотношением цен продукции и затрат на ее производство, так и распределением доходов от реализации конечного продукта между звеньями производства, переработки и реализации. В силу этого мы выделяем доходы и затраты трех экономических субъектов:

- 1) сельское хозяйство;
- 2) перерабатывающая промышленность;
- 3) торгово-посреднические структуры.

Для определения доходов торгово-посреднических структур требуется информация как о ценах производителей, так и

Таблица 42

Цены и финансовые потоки в секторе производства и реализации муки и изделий из муки в 2000 году

Показатели	Объем, млн т	На весь объем продукта, млрд руб.						Стоимость, руб/кг			
		1	2	3	4	5	6	1	2	3	6
<b>Сельское хозяйство</b>											
1. Производство зерна на пр-во муки	16,4	18,7	34,9	39,4	16,2/ 4,5**	2,5	–	1,14	2,13	2,4	–
<b>Промышленность</b>											
2. Производство муки	12,1	44,8	48,4	–	3,6	2,9	–	3,7	4,0	–	–
В том числе:											
- для розничной торговли	1,65	6,1	6,6	–	–	–	–	3,7	4,0	–	8,08
- для переработки	7,53	27,9	30,1	–	–	–	–	3,7	4,0	–	–
3. Хлебопекарная промышленность	9	45,2	49,7	–	4,5	2,8	–	5,1	5,52	–	9,6
4. Макаaronная промышленность	0,73	3,91	4,67	–	0,76	0,2	–	5,36	6,4	–	12,5
<b>Итого</b>	–	66,0	–	–	8,86	5,9	–	–	–	–	–
<b>Торговля</b>											
5. Мука	1,65	8,25*	–	–	4,7	0,36	13,3	5*	–	–	8,08
6. Хлеб и хлебобулочные изделия	9,0	59,6*	–	–	24,6	2,34	86,6	6,6*	–	–	9,6
7. Макаaronные изделия	0,73	5,33*	–	–	3,9	0,25	9,5	7,3*	–	–	12,5
<b>Итого</b>	–	–	–	–	33,2	2,95	109,4	–	–	–	–

1 – себестоимость

2 – цена производителей (получено предприятиями сельского хозяйства и промышленности)

3 – цена приобретения (оплачено предприятиями пищевой промышленности и розничной торговли)

4 – прибыль

5 – НДС и налоги, включаемые в себестоимость

6 – розничные цены

\* – с учетом затрат розничной торговли

\*\* – числитель, прибыль (убыток) сельского хозяйства, знаменатель-прибыль торгово-посреднических структур

о ценах приобретения. Общая картина цен и финансовых потоков представлена в *таблицах 42 и 43*.

**Цены и финансовые потоки в секторах агропромышленного комплекса.** Ниже представлены цены и финансовые потоки в отрасли, правда, почти полное отсутствие информации вынуждало производить расчеты по достаточно ограниченному кругу конечной сельскохозяйственной продукции. Но даже в этом случае настоящее исследование выявило сложные взаимосвязи между отраслями сельского хозяйства и перерабатывающей промышленностью и торговлей.

Характеристики ценовых и финансовых форм, а также механизмов получения земельной ренты структурами агропромышленного комплекса используют данные секторов «Производство и реализация муки и изделий из муки» и «Производство и реализация мяса и мясопродуктов». Указанные сектора экономики заведомо не охватывают всех каналов возникновения и распределения земельной ренты, но при этом являются важнейшими его частями.

Оценку доходов и затрат экономических субъектов начнем с расчета затрат и прибылей. Эти показатели существенно отличаются друг от друга тем, что прибыли можно суммировать, а затраты — нет. Прибыль хозяйственного комплекса, состоящего из нескольких структур, равна сумме прибылей, полученных его частями. Производственные затраты комплекса могут быть гораздо меньше, чем сумма затрат, произведенных составляющими его структурами, если эти составляющие связаны взаимными поставками. *Таблица 42* показывает, что суммарные затраты промышленности на производство муки и изделий из муки составляли в 2000 году 66 млрд руб., при этом сумма затрат в каждой из трех отраслей (мукомольно-крупяной, хлебопекарной и макаронной) составила бы 93,9 млрд руб.

Аналогичным образом все мясо, произведенное сельским хозяйством России и импортированное (за исключением 2000 года) в объеме 0,52 млн т, направляется на переработку в мясную промышленность либо продается. В силу этого затраты сельского хозяйства, за исключением затрат на производство этих 0,52 млн т, в размере 14,45 млрд руб. составляют часть затрат промышленности или торговли на закупку товара. Затраты мясной промышленности полностью входят в затраты тор-

Таблица 43

## Цены и финансовые потоки в секторе производства и реализации мяса и мясopодуктов в 2000 году

Показатели	Объем, млн т	На весь объем продукта, млрд руб.						Стоимость, и цена 1 кг, руб.			
		1	2	3	4	5	6	1	2	3	6
<b>Сельское хозяйство</b>											
1. Производство мяса скота и птицы (в убойном весе)	4,43	123,2	-	132	8,8	5,84	-	27,8	16,65	29,8	-
в том числе:											
Сельскохозяйственными организациями	1,7	47,3	28,3	50,7	-19/ 22,4***	-	-	27,8	16,65	29,8	-
Хозяйствами населения и фермеров	27,3	75,9	-	81,3	5,4	-	-	27,8	-	29,8	-
2. Импорт	1,107	26,9	-	33	6,1	2,7	-	24,3	-	29,8	-
3. Общий объем ресурсов (1+2)	5,54	150,1	-	165	-13,6/ 28,5	8,5	-	-	-	29,8	-
4. Мясная промышленность	1,19*	44,3	46,05	-	1,75	2,63	-	37,3	38,8	-	-
<b>Торговля</b>											
5а. Мясо и птица	26	93,3	-	-	12,2	1,6	109,8	35,9	-	-	42,9
5б. Колбасные изделия	2,05	90,2	-	-	14,3	1,6	106,1	44	-	-	51,7
в том числе:											
5в. Отечественного производства	1,235	54,3	-	-	8,5	0,96	63,8	44	-	-	51,7
Итого по торговле (5а+5в)	-	147,6	-	-	20,7	2,6	173,6	-	-	-	-

1 – себестоимость

2 – цена производителей (получено предприятиями сельского хозяйства и промышленности)

3 – цена приобретения (оплачено предприятиями мясной промышленности и розничной торговли)

4 – прибыль

5 – НДС и налоги, включаемые в себестоимость

6 – розничные цены

\* объем мяса и птицы, поступающего на переработку

\*\* на 1 тонну переработанного сырья

\*\*\* числитель – прибыль (убыток) сельского хозяйства, знаменатель – прибыль торгово-посреднических структур

говли. Суммарные затраты по всему сектору (162 млрд руб.) практически совпадают с затратами торговли, превосходя их только на 14,45 млрд руб.

Сельскохозяйственный сектор производства муки и изделий из нее был сформирован нами искусственно. Мы включили в него только производственные показатели того количества зерна, которое пошло на производство муки.

Из отраслей пищевой промышленности, использующих муку в качестве сырья, были взяты только хлебопекарная и макаронная: из 12,1 млн т муки, произведенных в 2000 году, они использовали только 7,53 млн т, еще 1,65 млн т были реализованы через розничную торговлю.

Остальные 2,9 млн т муки потребляются населением, не проходя стадии рыночной реализации, и частично идут в другие отрасли пищевой промышленности, например около 0,8 млн т муки используется в кондитерской промышленности. В *таблице 42* учитываются затраты и доходы, связанные с производством всего количества муки – 12,1 млн т (по цене производителей), но не учитываются затраты и доходы, связанные с дальнейшим использованием указанных 2,9 млн т (в денежной и натуральной форме).

По указанной причине в *таблице 42* затраты сельского хозяйства полностью входят в затраты производства муки, однако не все количество произведенной муки используется для дальнейшей переработки или продажи.

При расчете прибылей по сектору мяса и мясопродуктов доходы сельского хозяйства учтены, как было объяснено выше, для сельскохозяйственных организаций исходя из цен производителей, а для хозяйств населения и фермеров – исходя из цен приобретения.

Производство мяса в сельскохозяйственных организациях приносит большие убытки. Для сельского населения они частично компенсируются производством в домашних хозяйствах, но сумма доходов остается все же отрицательной.

*Таблица 44* показывает, что наибольшие доходы в обоих секторах получают торгово-посреднические структуры. Оценка рентабельного дохода свидетельствует о том, что финансовые условия работы разных подотраслей сельского хозяйства и агропромышленного комплекса резко различаются. Необходимо отдельное исследование каждой подотрасли.



Таблица 44

**Доходы и затраты в 2000 году по секторам:**

**1 – Производства и реализации муки и изделий из муки;**

**2 – Производства и реализации мяса и мясопродуктов**

Показатели	Мясо		Мука	
	млрд руб.	млрд долл.	млрд руб.	млрд долл.
1. Затраты по секторам в целом	162,0	5,79	84,0	3,00
В том числе:				
сельского хозяйства	123,2	4,40	18,7	0,67
Промышленности	43,4	1,55	66,0	2,36
Торгово-посреднических структур	147,6	5,27	73,2	2,61
2. Суммарная прибыль по секторам	37,35	1,33	62,8	2,24
В том числе:				
сельского хозяйства	-13,60	-0,48	16,2	0,58
Промышленности	1,75	0,06	8,9	0,32
Торгово-посреднических структур	49,2	1,75	37,7	1,35
3. Действующие налоги	26,7	0,95	33,3	1,19
3а. В том числе: налоги на продукты и налоги, включаемые в себестоимость	13,7	0,49	11,35	0,40
3б. Налог на прибыль	13,0	0,46	22,0	0,78
4. Доходы, остающиеся у хозяйственных структур (4-5б)	24,35	0,87	40,8	1,46
5. Общий фактический доход (3+4)	51,0	1,82	74,1	2,64
Доля государства, %	52,3	1,87	45,0	1,61
Доля хозяйственных структур, %	47,7	1,70	55,0	1,96
6. Нормативный доход	60,0	2,14	31,1	1,11
7. Рентный доход	-9,0	-0,32	43,0	1,54

\* Числитель – доходы в млрд руб., знаменатель – отношение доходов хозяйственных структур к их затратам (6:3)

## Выводы

Основная проблема расчета природной ренты в современной России связана с переходностью нынешнего периода. Подавляющая часть основных фондов создавалась в совершенно иных экономических условиях, значительная доля фондов не используется в производстве. Официальная оценка, как правило, слабо отражает их реальную рыночную ценность. Это явилось причиной того, что оценка ренты по отношению прибыли к фондам была сочтена менее надежной и достоверной, чем оценка через нормативную рентабельность к текущим затратам.

Данные официальной статистики позволяют дать количественную оценку объемов природной ренты в рентообразующих отраслях на основе последовательной реализации теоретического подхода, сформулированного в первой главе. Рентный доход определялся как разность фактического и нормативного доходов отрасли. Последний рассчитывался на основе средней по народному хозяйству рентабельности, во-первых, к текущим затратам, во-вторых, к основным фондам (учитываются основные фонды только по рыночному сектору народного хозяйства). Оба расчета дали близкие рентные показатели.

Немаловажное значение имеет проведенный расчет на основании средней рентабельности не по народному хозяйству в целом, а по всему хозяйству за вычетом рентообразующих отраслей. Как и следовало ожидать, в результате нормативная рентабельность оказалась значительно ниже, а объем ренты — значительно больше, чем при первоначальных расчетах.

Итог расчетов следующий: на объем ренты оказывают существенное влияние доля экспорта в реализуемой продукции, а также мировая ценовая конъюнктура. Это предопределило, в частности, значительные колебания рентных доходов в металлургии от сравнительно высоких положительных до отрицательных значений. Расчет ренты для двух подотраслей агропромышленного комплекса также показал, что рентный доход от производства и реализации мяса и мясопродуктов является отрицательным. Иными словами, в условиях сложившегося диспаритета цен ресурсы, затрачиваемые в этих подотраслях, не приносят даже нормативного дохода, соответствующего среднему по народному хозяйству.

Количественные оценки ренты в нефтяной, газовой и металлургической отраслях за 2000 и 2001 годы составили соответственно 44 и 35 млрд долл., или 17 и 11,6% от ВВП страны. При этом большая часть этих доходов поступает в госбюджет через систему налогообложения. Однако остающаяся в распоряжении добывающих и посреднических предприятий прибыль (рентный доход) превышает среднюю рентабельность по всей экономике. Это означает, что возможно дополнительное изъятие сверхдоходов за счет введения 80%-ного налога непосредственно на рентный доход. Дополнительный доход бюджета при этом составил бы в 2000 и 2001 годах соответственно 18 и 7,6% от общей суммы доходов госбюджета. Оценки за 2002 и 2003 годы показывают сохранение выявленных тенденций и пропорций.

Важнейшей причиной, порождающей феномен чрезвычайно высокой доли рентных доходов нефтегазового комплекса в России, является объективно существующий разрыв между экспортными и внутренними ценами на топливно-сырьевые ресурсы. Этот разрыв не является результатом правильной или неправильной политики государства или крупнейших компаний. Его следует признать объективным фактором, который может быть преодолен только в результате приближения России к богатым странам по общему экономическому уровню.

## **Проблемы распределения рентных доходов**

### **4.1. Цены и первичное распределение ренты**

Первичное распределение ренты в значительной степени зависит от цен на продукцию рентопроизводящих отраслей, при этом негативное влияние на распределение ренты производит диспаритет между ценами на сельскохозяйственную продукцию и ценами на продукцию и услуги других секторов экономики. Наиболее серьезное давление на распределение ренты посредством установления жестких цен оказывает государство в газовой отрасли.

Газовый комплекс наряду с нефтяным занимает особое место в современной российской экономике. Значение газового комплекса определяется двумя важнейшими его функциями: 1) как практически главной составляющей энергетического баланса в России; 2) как одного из главных поставщиков валюты.

В силу этого обеспечение условий для нормального функционирования комплекса — задача не только газовиков, но и всего государства. При этом не стоит забывать о том, что газовый комплекс — классическая монополия, которую невозможно устранить никакими реформами (например, выделением «труб» и организаций сбыта в самостоятельные структуры). Доминирующее значение комплекса определяется расположением основных месторождений в одном регионе (север Тюменской области), территориально удаленном от основных

потребителей. Практически единственный путь предотвращения негативных последствий такой структуры для рыночной экономики – государственное регулирование ее деятельности и в первую очередь цен на ее продукцию.

С 1992 по 2001 год шло непрерывное падение объемов газодобычи на старых месторождениях, сегодня в связи с их значительным истощением добыча минимизировалась, при этом себестоимость ее растет. Если в 2002 году она составляла 5 долл/тыс. куб. м, то к 2020 году по оценкам ожидается ее возрастание до 14 долл/тыс. куб. м.

Поддержание стабильного объема газодобычи и его увеличение потребуют в будущем освоения новых крупных месторождений. Однако переход на такие месторождения связан с еще большими затратами: новые районы в сложных природных и географических условиях с еще не созданной инфраструктурой на шельфе Баренцева моря (Штокмановское месторождение), полуострове Ямал, в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. Общий объем капиталовложений по «ямальскому варианту» оценивается в 41 млрд долл., в том числе инвестиций в газопроводы до г. Ухта – 31,8 млрд долл.

Естественно, стратегия должна включать меры по сокращению темпов роста внутреннего спроса, а также использования импортного газа (в основном туркменского), с тем чтобы, во-первых, максимально высвободить добываемый газ для экспорта и, во-вторых, отдалить по времени освоение наиболее сложных и затратных месторождений.

В предшествующее время низкий уровень внутренней цены газа считался одной из наиболее острых проблем ТЭК России. Сегодня цена газа быстро растет, по этой причине все актуальнее становится вопрос комплексного рассмотрения разных аспектов этого процесса.

С точки зрения экономической выгоды экспорт, по всей видимости, наиболее актуальное на сегодняшний день направление использования газа. По прогнозам проекта «Энергетической стратегии России до 2020 года», экспорт газа в дальнее зарубежье возрастет в период до 2010 года на 35–60%, а с 2010 по 2020 год его рост составит еще 9–20%. Ожидается также увеличение экспорта в Европу – со 129 млрд куб. м до 200–210 млрд куб. м в 2010 году и до 250–300 млрд куб. м –

в 2020-м. Кроме того, в будущем возможна частичная переориентация экспорта в восточном направлении (в Китай, Японию, Корею). Поставки газа на азиатско-тихоокеанский рынок к 2020 году могут достичь объема 70 млрд куб. м.

Ввиду исключительной выгодности экспорта целесообразно увеличивать объемы газодобычи, при этом разумно было бы замещать его углем и нетопливными источниками энергии там, где это технологически возможно и экономически оправданно. Однако в последнее десятилетие сложилась тенденция роста доли газа и нефтепродуктов во внутреннем потреблении и резкого сокращения производства и потребления угля. Продление такой ситуации не имеет экономически выгодного основания и ставит под угрозу энергетическую безопасность страны.

Согласно «Энергетической стратегии», прирост внутреннего потребления газа за 2000–2010 годы целесообразно ограничить минимальным уровнем в 7,3%. За этот период потребление угля должно увеличиться на 38%, а нетопливных ресурсов – на 36%.

Замещение газа углем обеспечивается, главным образом, крупными электростанциями: ТЭЦ с агрегатами мощностью более 100 МВт и ГРЭС с агрегатами большой и средней мощности. В научной среде рассматриваются все аспекты этой проблемы [31]. Необходимо постепенно уходить от доминирующей ориентации энергетического баланса страны на газ. Главное условие для такой переориентации – выравнивание внутренних цен газа и угля.

Необходимо обеспечение паритета между ценами на газ и уголь, и доводы целесообразности такого подхода уже приводились выше. Повышение общей энергоэффективности народного хозяйства возможно только при условии установления такого паритета, в противном случае меры по привлечению инвестиций в расширение добычи газа не дадут ожидаемого результата. Дополнительные объемы газодобычи только вытеснят из топливного баланса России новые порции угля и мазута. Сравнительная эффективность использования газа и угля показывает, что нормальное соотношение их цен на единицу условного топлива – 1,6:1.

Динамика цен на газ и уголь за 1999–2002 годы представлена в [таблице 45](#). После 2000 года относительная цена газа ста-

Таблица 45

## Динамика цен газа и угля за 1999–2002 годы

Показатели	1999	2000	2001	2002
Газ, цена приобретения				
руб/тыс. куб. м	370	443	566	703
руб/т у.т.	324	388	496	616
Уголь энергетич. каменный, цена приобретения				
руб/т	288	340	450	530
руб/т у. т.	350	415	550	646
оценка производителей, руб/т	160	213	271	306
тариф на железнодорожные перевозки, руб/т	83	124	181	224
16 : 26	93	93	90	0,95

ла быстро расти (что видно по ее пересчету в доллары по ППС). В 2001 году темпы роста цены на уголь превысили темпы роста относительной цены на газ, так что ее величина в соотношении с ценой газа даже уменьшилась. Однако за 2002 год (по сравнению с декабрем 2001 года) цена на газ выросла на 38%, в то время как на уголь – только на 7%. Таким образом, соотношение между ценами стабилизировалось.

Как уже отмечалось, сопоставление относительной цены газа в России и в развитых странах показывает, что российский уровень цен нельзя считать заниженным. Его дальнейшее повышение может сказаться не лучшим образом на потребителях газа. Очевидно, что в этих условиях решать проблему рационального соотношения цен угля и газа надо в первую очередь не за счет повышения цен газа, а за счет ограничения роста цен угля (хотя бы для электростанций, как это делается в большинстве развитых стран).

Если бы темпы роста цен на уголь удалось снизить вдвое по сравнению с темпами роста инфляции (как в 2002 году), можно было бы достичь паритета цен на газ и уголь при умеренном повышении цены газа (скажем, на уровне Франции или Германии при сопоставлении по ППС). Если внутренние цены угля в ближайшие годы будут приближаться к импортной или близкой к ней экспортной цене (то есть возрастут с 17–18 до 26 долл/т), то такой вариант решения проблемы паритета цен на газ и уголь придется отложить.

Рассчитаем, насколько должна увеличиться внутренняя цена газа, чтобы в условиях предложенного выше ограниче-

ния роста цены угля к концу 2005 года было достигнуто рациональное ценовое соотношение 1,6:1. При расчетах мы опираемся на прогноз экономических показателей на 2004–2006 годы, представленный Минэкономразвития в Правительство РФ 12 марта 2003 года.\* Эта величина вычисляется следующим образом: на основе двух сценариев развития выводится среднее значение прогнозируемого уровня инфляции. За период 2003–2005 годов расчетный уровень инфляции – 30%. Расчетная цена угля за этот период возрастет на 15% и составит 630 руб/т, или 769 руб/т ут. Чтобы соблюдалось ценовое соотношение 1,6:1, цена газа должна достичь уровня 1230 руб/т ут., или 1080 руб/тыс. куб. м. По нашей оценке, ППС к концу 2005 года составит 12 руб/долл. При пересчете в доллары по ППС это дает следующие величины: цена угля составит 52,5 долл/т, цена газа – 90 долл/тыс. куб. м. Эти значения близки, например, к уровням цен в Великобритании в 1996–1998 годах.

Поскольку в России цены на уголь не регулируются, следует использовать методы косвенного регулирования, например имеет смысл предложить угольным предприятиям предоставление льготных тарифов на железнодорожные перевозки угля для электростанций при условии, что рост цены его приобретения не будет превышать определенных значений. Надо заметить, что высокие темпы роста цен на уголь в 1999–2002 годах были обусловлены в основном ростом тарифов на железнодорожные перевозки. За этот период среднегодовые цены производителей угля выросли менее чем в 2 раза, а тарифы на железнодорожные перевозки – в 3 раза. Таким образом, если в 1999 году стоимость транспортировки составляла около половины цены на уголь, то в 2002 году она возросла до 80%.

---

\* «Коммерсант» от 6 марта 2003 года.



## **4.2. Мировая практика изъятия ренты**

В мировой практике реализуются различные системы нефтяного налогообложения.

На **Ближнем Востоке** государственные компании, находящиеся в собственности монархий, диктаторов или теократических режимов, идут по пути использования природной ренты в целях увеличения активов этих собственников, покрытия текущих нужд населения (образование, здравоохранение, опреснение воды, инфраструктура), создания финансовых резервов. При этом компании стран Ближнего Востока, за исключением Бахрейна, превратившегося в финансовый центр Залива, не стимулируют диверсификацию экономики и снижение ее зависимости от углеводородов. В результате последние 30 лет наблюдается ежегодное сокращение в 1,3% ВВП на душу населения стран ОПЕК. Этот пример показывает, что ориентация государства исключительно на природную ренту бесперспективна с точки зрения общественного благосостояния и экономического роста страны.

В **Соединенных Штатах Америки** президент Кеннеди в 1960-е годы начал проведение реформ (возможно, стоивших ему жизни), в результате которых были упразднены налоговые скидки на истощение недр и снижены налоговые скидки на иностранные кредиты. Эти реформы сделали собственниками недр как государство, так и частные компании, но при этом использование или резервирование недр регулируется исключительно государством. Созданы стратегические резервы добычи (в Мексиканском заливе, на Аляске), введено весьма жесткое экологическое законодательство. Энергетический кризис 70-х годов вынудил США законсервировать часть своих скважин. Структура нефтяного налогообложения в США весьма проста: обычный роялти и стандартный налог на прибыль корпораций. Рентные платежи не играют существенной роли в федеральном бюджете, взимание рентных налогов передано на уровень штатов. Нефтяные компании придерживаются тех же «правил поведения», что и другие предприятия: при оценке любой возможности инвестирования учитывается стоимость капитала, которую формирует рынок. Для частных компаний пространство для стратегического инвестирования, если оно не одобряется аналитиками с Уолл-стрит, представ-

ляется весьма ограниченным. Из экспортера нефти США превратились в крупнейшего импортера.

На **Аляске** чтят бывшего губернатора Джея Хаммонда. Сейчас он на пенсии, живет в глуши, в домике на берегу труднодоступного озера Кларк. Когда в штате появились добытчики черного золота, именно Хаммонд настоял на том, чтобы каждый житель Аляски получал ежегодно значительную долю от нефтяных прибылей. В 2000 году каждый из 600 тыс. жителей Аляски получил около 2000 долл. из специального фонда Alaska Permanent Fond. В фонд поступает четверть ренты, которой государство облагает частные нефтяные компании. Alaska Permanent Fond подотчетен не правительству, а народу штата. Когда в 1999 году провели референдум по вопросу «Можно ли за счет средств фонда погасить дефицит бюджета Аляски?», 70% жителей ответили: «Ни в коем случае».

В **Канаде** федерализм достиг еще более высокого уровня: недра здесь являются собственностью провинций, и каждая из них сама определяет режим налогообложения нефте- и газодобычи. При этом в каждой добывающей компании государство обязательно имеет свою долю – не менее четверти уставного капитала.

В **Дании, Малайзии, Нигерии** государство получает свою долю через аукционную систему лицензирования. Таким образом, компания осуществляет авансовый платеж для того, чтобы арендовать у правительства участок и использовать найденные и добытые углеводороды по собственному усмотрению, без дополнительных платежей.

В **Норвегии, Великобритании, Венесуэле, Мексике** изъятие природной ренты в пользу национальных и местных бюджетов осуществляется налоговыми методами в процессе освоения месторождений. Сторонники шотландского сепаратизма активно спекулируют на принципах расщепления налоговых поступлений. Такой подход позволяет корректировать налоговую политику в зависимости от конъюнктуры мировых рынков. Последние два принципа не являются взаимоисключающими. Например, норвежское правительство создавало мягкие налоговые и лицензионные условия для привлечения своих и иностранных инвесторов на начальной стадии морских месторождений, поскольку собственных средств у государства не было. Впоследствии был введен специальный отраслевой

налог, определивший рентабельность нефтедобычи в 20% (что вследствие учета рисков выше среднего по экономике). В результате в Норвегии и Великобритании корпорации получают примерно 20–25%, а государство – 75–80% дохода в нефтегазовой отрасли в зависимости от месторождения и конъюнктуры. Основу современной норвежской нефтяной налоговой системы, которая считается одной из самых последовательных, составляют общий налог на прибыль со ставкой 28% и специальный отраслевой налог на прибыль – 50%. При этом выручка рассчитывается по справочным ценам. Специальный налог применяется к тем месторождениям, где инвестиции уже окупались, или в случаях разработок с большими капиталовложениями (например, в 1992 году концерн «Норск Гидро» вообще не платил налогов на прибыль). Это позволяет эффективно использовать сложную и гибкую систему налогообложения, состоящую из комбинации лицензионных выплат, налога на прибыль, специального отраслевого налога, арендной платы за разработку недр и налога на выброс углекислого газа.

В Норвегии нефтяные компании отдают в казну 78% сверхнормативной прибыли. Средства эти идут через бюджет на социальные нужды, обеспечивая населению один из самых высоких уровней жизни в мире. Все, что остается после расходов на образование, медицину и прочие социальные нужды, вкладывается в ценные бумаги или инвестируется в экономику.

В Норвегии, шагнувшей за черным золотом в Северное море, создан государственный нефтяной фонд. Он отличается от Аляскинского. В норвежский фонд поступают все доходы государства от нефтедобычи, за исключением средств, идущих на погашение дефицита в остальной, не связанной с нефтью части бюджета.

Для Великобритании характерно комбинирование высоких налоговых ставок с высокими налоговыми списаниями, что дает преимущества как для компаний, так и для государства. Высокие налоговые ставки снижали бухгалтерскую прибыль компаний в периоды, когда она была слишком высока, однако значительные суммы списания подразумевали, что налоговые выплаты откладываются. Своего максимума (87,5%) предельная налоговая ставка достигла в 1981 году, на пике добычи в Северном море. Специальные налоговые обязательства были введены в результате роста цен на нефть

в 1979–1981 годах. Роялти и «специальные налоговые обязательства» явились не налогом на прибыль, а налогом на добычу. Нейтральность налогообложения была нарушена. С 1981 года новые месторождения были освобождены от платежей роялти.

**Таблица 46**  
**Доля государства в доходах от добычи нефти в различных странах, %**

Страны	Доля государства	Среднее значение
ОАЭ	88–91	89,5
Индонезия	87–89	88
Малайзия	81–86	83,5
Китай	59–62	60,5
Нигерия	82–90	86
Ангола	82–88	85
Габон	75–80	77,5
Колумбия	63–70	66,5
США	47–58	52,5
Норвегия	82	82
Великобритания*	79–81	80
Россия**	62–64	63

\*Для месторождений с добычей до 1 млн т в год доля государства 33%

\*\* Оценка А.А. Дынкина

Источник: Daniel Johnston & Co. Inc.

Особую рентную группу составляют ближневосточные страны **Бахрейн, Кувейт, Йемен, Саудовская Аравия, ОАЭ**. И разведка, и транспортировка, и добыча, и продажа нефти там находятся в руках государственных компаний. Для привлечения инвестиций из-за рубежа на особых условиях заключаются договоры с иностранными компаниями. Государства этой рентной группы – монархии, и нефть фактически принадлежит здесь царствующим династиям эмиров, шейхов и королей и ими же контролируется. Короли и эмиры нефтедолларами с населением делятся – но, конечно, не поровну.

В крошечном **Кувейте** (третье место в мире по числу миллионеров на количество жителей) каждый гражданин при рождении получает 3 тыс. долл. Они зачисляются на специальный счет в банке, открытый на его имя. Кроме того, все жители имеют право на беспроцентную ссуду на строительство жилья (около 220 тыс. долл.). Каждый подданный получает по 170 долл. в месяц на несовершеннолетнего ребенка и 300 – на

неработающую жену. В стране действует бесплатная медицинская помощь, а если пациенту нужна операция за границей, государство берет на себя все расходы. Оплачивается и учеба за рубежом.

Примерно такими же преимуществами пользуются и граждане **Саудовской Аравии**: медицинская страховка, бесплатное лечение и обучение за рубежом, беспроцентные ссуды на строительство дома и покупку автомобиля (но меньше, чем в Кувейте).

В **Йемене** граждане практически не платят квартплату, бесплатно ездят на общественном транспорте, а государство довольствуется мизерными налогами населения.

Никаких попыток развивать другие отрасли экономики за счет нефтяных доходов в этих странах не делается — исключением является только **Бахрейн**. Природная рента «проедается», используется для покрытия текущих нужд, обеспечивая высокий уровень жизни гражданам этих стран. Все «нефтяные» блага распространяются лишь на них. Например, в Кувейте средний заработок кувейтца-госслужащего — 3,5 тыс. долл. в месяц, а средний заработок иностранного рабочего — филиппинца или индийца — 150 долл. в месяц.

В Великобритании, Венесуэле и Мексике в разработке месторождений главенствующую роль играют государственные компании-монополисты. Львиная доля инвестиций в добывающие отрасли — также государственная, отчисления от природной ренты. Рента представляет собой систему специальных достаточно высоких налогов.

Как правило, в нефтедобывающих странах высокий уровень благосостояния, но стоит напомнить, что все они (кроме США) имеют гораздо меньшую, чем Россия, численность населения: в Кувейте — 1,5 млн человек, в Норвегии — чуть более 4 млн человек (для сравнения: население Российской Федерации составляет около 145 млн человек). В силу этого даже при меньших объемах добычи нефти на одного жителя в этих странах приходится нефти больше, чем в России.

**Из истории вопроса.** К концу первой половины XX века к традиционным районам нефтедобычи прибавились страны Латинской Америки, Ближнего Востока и Северной Африки. На начальном этапе подавляющую часть доходов компании присваивали себе. Но с 40-х годов ситуация стала ме-

няться. Новые страны-производители все настойчивее призывали к рассмотрению вопроса о более справедливом распределении ренты.

В 1943 году в Каракасе произошло событие, ставшее вехой в истории нефтяной индустрии. Правительство Венесуэлы и компании «Стандард Ойл» и «Шелл» подписали соглашение, получившее название «Пятьдесят на пятьдесят». В соответствии с этим соглашением обе стороны становились равными партнерами и делили ренту пополам. В результате государственные доходы Венесуэлы в 1948 году выросли в 6 раз по сравнению с 1942 годом.

Пример оказался «заразительным». В 1950 году подобное соглашение подписали Саудовская Аравия и компания «Арамко». По этому же пути пошли Кувейт и Ирак.

В начале 70-х годов на мировую арену выходит Ливия, подписывая соглашение с компанией «Оксидентал». По нему ливийская доля прибыли составила уже 55%. Знаковым событием в истории рентообразования стало создание полвека назад организации ОПЕК, которая поставила перед транснациональными компаниями ультиматум: концессия концессией, но не менее четверти добываемой нефти должно принадлежать государствам — владельцам месторождений.

### **4.3. Распределение ренты между государством и компаниями**

Как уже отмечалось, рента не обязательно должна изыматься в бюджет. Большая часть этих средств обычно остается в распоряжении компаний или направляется во внебюджетный или автономный бюджетный стабилизационный фонд. Цель создания таких фондов — компенсация или смягчение ухудшения финансового состояния добывающих компаний вследствие колебаний мировой конъюнктуры. Часть рентных доходов целесообразно оставлять в распоряжении компаний, если их руководство готово вкладывать средства в развитие тех же производств, научных, технологических,

образовательных проектов, что и государство. По этой причине наиболее перспективным представляется сегодня привлечение крупнейших топливно-сырьевых компаний к разработке среднесрочных программ и индикативных планов комплексного развития российской экономики и их законодательному оформлению.

Эти программы и планы должны стать основой для многосторонних соглашений:

- о динамике внутренних цен и поддержании их уровней и межотраслевых ценовых пропорций, обеспечивающих объемы финансовых ресурсов, необходимые для развития;
- о мерах, обеспечивающих прозрачность финансовых потоков и доступность соответствующей информации;
- о механизмах преодоления возможных кризисных явлений, включающих взаимную ответственность компаний и государства;
- о налогообложении сверхвысоких экспортных доходов в условиях хорошей мировой конъюнктуры.

**Стабилизационный фонд.** В настоящее время по примеру Норвегии Правительством РФ создан стабилизационный нефтяной фонд, который пополняется при достижении цены нефти показателя выше 22 долл/барр. К 2007 году правительство планирует аккумулировать в нем около 700 млрд руб. Средства фонда будут расходоваться в случае резкого падения мировых цен на нефть и распределяться между бюджетом и нефтяными компаниями. Целесообразно, по нашему мнению, создать и аналогичный газовый фонд – хотя бы для того, чтобы помочь Газпрому, накопившему значительный внешний долг, завершить крупнейшие инвестиционные проекты на Севере.

Часть ренты важно оставлять компаниям природопользования, которые характеризуются нехваткой нормативного дохода. Этот шаг позволит обеспечить потребность в капиталовложениях тех отраслей, модернизация и развитие которых исключительно важны для страны. В первую очередь к таким отраслям относятся нефтяная и газовая. Целесообразно также в определенных случаях передавать компаниям ответственность за геологоразведку и наращивание запасов полезных ископаемых.

**Доходы и капиталовложения в газовом комплексе.** Сегодня в прессе (причем даже в специализированных изданиях) можно встретить противоречивые, на первый взгляд, высказывания: с одной стороны, часто говорится о том, что цены на газ сильно занижены и поэтому у газовиков нет средств для необходимых капиталовложений; с другой — что газовики (а точнее, ОАО «Газпром»), как и нефтяники, получают огромную ренту, лишь малая часть которой изымается в виде налогов и еще меньшая используется для развития добычи и газопроводной сети.

Обе эти позиции были правомерны еще несколько лет назад. В последние же годы положение быстро меняется.

В *главе 2* приведены оценки доходов и капиталовложений газового сектора. Однако эти расчеты не учитывают таких важных обстоятельств в секторе, как большая задолженность компаний, накопленная в прежние годы, и необходимость ежегодной выплаты высоких процентов. Задолженность ОАО «Газпром» перед иностранными банками и Сбербанком РФ в конце 2001 и 2002 году составляла соответственно 300,3 и 382,7 млрд руб. (10,2 и 12,2 млрд долл.). В феврале 2003 года Газпром выпустил еврооблигаций еще на 2 млрд долл.

Является несомненно спорной сама постановка вопроса о финансировании капиталовложений корпораций путем наращивания их валютной задолженности. Принимая во внимание тот факт, что общая задолженность Газпрома превышает 14 млрд долл., в то время как его прибыль составляет 3,7 млрд долл., то есть в 4 раза меньше, компания втягивается в обстоятельства, сопряженные с большим риском в случае снижения мировых цен на нефть и газ. Этот риск, ввиду масштабности самого Газпрома и размеров его задолженности, затрагивает не только компанию, но и всю страну в целом. Безопасным размером задолженности для страны считается 60% от ВВП. В настоящее время суверенный долг России составляет 130 млрд долл., или 38% от ВВП, плюс примерно 32 млрд долл., или 9% от ВВП, — долг российских корпораций (задолженность одного только Газпрома составляет 4% ВВП). По-видимому, вполне обоснованном следует считать предупреждение С. Колотухина, первого заместителя министра финансов РФ, о том, что в случае угрозы финансовой стабильности правительство запретит российским компаниям занимать деньги за границей [35].



Проблема необходимости поддерживать цену на уровне са-мофинансирования отрасли вряд ли подразумевает под собой требование покрывать процентные выплаты по долгам компаний. Гораздо целесообразнее при установлении внутренней цены сформировать специальный финансовый фонд, который сможет компенсировать последствия колебаний мировых цен для отраслей, в значительной степени зависящих от таких колебаний.

**Доходы и капиталовложения нефтяных компаний.** В таблице 47 представлены объемы капитальных вложений в нефтяной комплекс в прошедшие годы.

Таблица 47

**Капитальные вложения в нефтяной комплекс**

Показатели	1996	1997	1998	1999	2000
В текущих ценах**	34,55	39	36,4***	70***	142****
млрд руб. *	4,58	5,2	6,5	8,5	15
В неизменных ценах 2000 года*	97,5	97,2	82,6	98	142
млрд руб. **	12,9	13	14,7	11,9	15
По текущему обменному курсу, долл. *	6,7	6,75	4,15	2,86	5,09
млрд долл. **	0,89	0,89	0,74	0,35	0,53
Обменный курс, руб/долл.	5,12	5,78	8,77	24,4	28

\* нефтяной комплекс в целом

\*\* в том числе нефтепереработка

\*\*\* Оценки Топливо-энергетического независимого института (ТЭНИ)

\*\*\*\* Данные заместителя министра финансов РФ М.А. Моторина

По оценкам у нефтяных компаний, как правило, хватало инвестиционных ресурсов для капитальных вложений (сумма прибыли от производства и реализации продукции, включая экспортный доход, и амортизационных отчислений). При этом нормативные доходы как нефтяных, так и газовых компаний далеко не полностью обеспечивают финансирования необходимых капиталовложений. Это означает, что необходимые финансовые средства должны быть им предоставлены из ренты.

Судя по оценке доходов, которые останутся в распоряжении нефтяных компаний в случае введения 80%-ного налога на рентный доход, этих ресурсов должно хватить на необходимые капиталовложения. Чтобы обезопасить инвестиционную сферу от серьезной нехватки средств в условиях падения цен

на нефть, нужно установить такую ставку налога на ренту, чтобы доход, остающийся в распоряжении компаний, был не меньше прогноза потребности в капиталовложениях. Такой прогноз должен утверждаться авторитетной комиссией. По нашим оценкам, для 2000 и 2001 годов доля ренты, соответствующая потребности в капитальных вложениях, не превышает 20%. При снижении нефтяных цен НК могут использовать для инвестиций свой нормативный доход или средства специального накопительного фонда, формирующегося из сверхнормативных доходов «хлебных лет».

То обстоятельство, что рента есть доход государства, вовсе не обязательно должно приводить к ее полному изъятию из доходов нефтяных и финансовых компаний в госбюджет. Оно дает право на контроль за использованием рентных доходов со стороны государства независимо от доли собственности государства в акционерном капитале компаний. Целесообразность государственного контроля за расходованием этих средств подтверждают следующие факты. Степень износа основных производственных фондов в нефтедобыче оценивается в 55%, в нефтепереработке — 80% (заметим, что до приватизации степень износа стабильно держалась на уровне 45–47%). Доля полностью изношенных основных фондов, на которые не начисляется амортизация, составляет в нефтедобыче 22%, в нефтепереработке — 39%. Срок службы большей части основных фондов НПЗ превысил 25 лет. Доля неработающих скважин в 2000 году в среднем по российским нефтяным компаниям составляла 23,9%. Частные нефтяные компании за 10 лет хозяйствования только «проедали» нефтяные запасы России, объем нефтедобычи превышал прирост ее разведанных запасов. В то же время, как мы знаем, миллиарды долларов ЮКОСа утекали из страны через офшорные банки Швейцарии. Законодательное подтверждение прав собственности государства на рентный доход — одна из мер по пресечению утечки капитала за рубеж, которая стабильно держалась на уровне 25–30 млрд долл. в год.

## **4.4. Налогообложение минерально-сырьевого сектора экономики России: история и действующая система**

Основным правовым актом, установившим новые, соответствующие условиям рыночной экономики отношения в недропользовании, явился Закон РФ от 21 февраля 1992 года №2395-1 «О недрах». Вместе с принятым в том же году Верховным Советом «Положением о лицензировании пользования недрами» он составлял правовой фундамент отечественной добывающей промышленности все 10 лет реформ. Система налогообложения добычи минерального сырья включала в себя как налоги общего применения, так и специальные ресурсные налоги, ориентированные на изъятие ресурсной ренты: акцизы на отдельные виды минерального сырья, платежи за пользование недрами (роялти), отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы и экспортные пошлины на минеральное сырье.

За годы реформ Закон «О недрах» неоднократно подвергался изменениям и дополнениям. Перемены в букве закона шли параллельно с самим течением жизни, накоплением опыта юридической практики, развитием законодательной базы. Назревали и противоречия. В середине 1990-х годов наметился конфликт между публично-правовыми принципами лицензирования по Закону «О недрах» и гражданско-правовыми принципами Закона «О соглашениях о разделе продукции». Смысл разногласий сводился к следующему: может ли государство диктовать свою волю недропользователю или оба субъекта договора должны быть равноправными сторонами соглашения? В итоге был найден компромисс: государство договаривается с инвестором на гражданско-правовых принципах, а лицензию выдает на привычных принципах административного права.

Прямые налоги на использование природных ресурсов составляли незначительную долю в российском бюджете (к ресурсным платежам относятся плата за пользование недрами, водными ресурсами, лесом, землей и др.).

**Платежи за пользование недрами (роялти)** были введены в середине 1992 года. Ставка роялти для углеводородов варьи-

руется от 6 до 16% в зависимости от характеристик конкретных месторождений и фиксируется в лицензии. В нефтяной промышленности ставка роялти в среднем составляла 8,2% от стоимости добытой нефти. Уровень ставки определялся при заключении лицензионного контракта организацией, выдающей лицензию, и зависел от доступности и объема ресурсов, рентабельности месторождения, предусматривалось предоставление скидки на истощение недр.

**Платежи на воспроизводство природных ресурсов.** Сегодня речь идет в основном об отчислениях на воспроизводство минерально-сырьевой базы, поскольку плата на воспроизводство леса была быстро отменена. Ставка отчислений на воспроизводство минерально-сырьевой базы, предназначенных для целевого финансирования поисковых и геологоразведочных работ, была установлена на уровне 10% от цены в пункте добычи, то есть от внутренней оптовой цены, и на протяжении рассматриваемого периода не менялась. Весьма показательным, что платежи на воспроизводство природных ресурсов не взимались с недропользователей, выкупивших геологическую информацию у государственного лицензионного органа или организаций, ведущих самостоятельную геологическую разведку на выделенном участке. Это лишний раз доказывает «качество» современной налоговой политики России.

**Акцизы.** Согласно Закону РФ «О недрах» (ст. 46), акцизы на отдельные виды минерального сырья, добываемого на месторождениях с лучшими горно-геологическими и экономико-географическими характеристиками, могут вводиться Правительством РФ в соответствии с Законом РФ «Об акцизах». Акциз на нефть был введен в сентябре 1992 года. Первоначально его средняя ставка составляла 18% стоимости нефти (без НДС) при колебаниях по отдельным производителям от 0 до 30%. В июле 1993 года средняя ставка акциза была увеличена до 24%. В мае 1994 года были установлены абсолютные показатели акциза на нефть. Его средняя ставка составила 14 750 руб/т, по отдельным производителям она колебалась от 0 до 36 тыс. руб/т. При этом ставка акциза подлежала ежемесячной индексации в соответствии с изменением обменного курса рубля по отношению к доллару. С 1 апреля 1995 года для компенсации снижения экспортной пошлины на нефть акциз был увеличен до 39 200 руб/т. С 1 апреля 1996 года, одновре-

менно со снижением экспортной пошлины с 20 до 10 экю/т, средняя ставка акциза была увеличена до 55 тыс. руб/т, а с 1 июля, после отмены экспортной пошлины, — до 70 тыс. руб/т. По Постановлению Правительства РФ от 8 апреля 1997 года №408 «О дифференцированных ставках акциза на нефть, включая газовый конденсат, добываемую на территории Российской Федерации» с 21 января 1997 года средняя ставка акциза была установлена на уровне 55 тыс. руб/т. При этом ежемесячная индексация ставок акциза была отменена. С начала 2000 года был осуществлен переход к единой (недифференцированной) ставке акциза на нефть в размере 55 руб/т. С начала 2001 года ставка акциза на нефть была повышена до 66 руб/т.

В силу слишком большого разрыва между экспортными и внутренними ценами часть ренты изымается государством в форме **экспортных пошлин**.

Экспортная пошлина на нефть была введена в начале 1992 года. Первоначально ее ставка составляла 26 экю за тонну экспортируемой нефти, однако уже в июне 1992 года ставка была повышена до 38 экю/т. В ноябре 1993 года ставка пошлины была установлена на уровне 30 экю/т. По оценкам именно экспортная пошлина в первые годы реформ являлась основным инструментом изъятия сверхприбыли в нефтяном секторе. С либерализацией цен на нефть в начале 1995 года экспортная пошлина была снижена до 23 экю/т, а с апреля 1995 года — до 20 экю/т. В апреле 1996 года экспортная пошлина была уменьшена до 10 экю/т, а с 1 июля 1996 года вообще отменена. Одновременно для компенсации выпадающих налоговых поступлений были повышены ставки акциза.

**Экспортная пошлина на нефть в зависимости от средней мировой цены нефти.** Режим изменения нефтяных пошлин последние два года от правительства практически не зависит. С 1 января 2002 года вступили в силу изменения в законе о таможенном тарифе в зависимости от внешнеэкономической конъюнктуры. Правительственная комиссия каждые два месяца определяет среднюю цену барреля нефти марки Urals на основе мониторинга торгов на Лондонской и Роттердамской нефтяных биржах. Затем размер пошлины высчитывается исходя из полученных данных и утвержденной законом схемы. С 1 января 2003 года пошлины на нефтепродукты составляют 90% от ставки пошлины на нефть.

С 1 августа 2003 года экспортные пошлины снижены: на нефть – до 25,1 долл/т и на нефтепродукты – до 24,1 долл/т. Такие ставки действовали до 1 октября 2003 года. Начиная с 1 октября 2003 года пошлины снова были повышены. Так действует механизм учета мировой рыночной конъюнктуры.

Часть природной ренты государство получает опосредованно, через общие виды налогов: НДС, налог на прибыль и др. Общая нагрузка на эти налоги составляет около 20%.

**Значение ренты в условиях кризиса 1997–1999 годов.** То обстоятельство, что в действующей системе налогообложения основная роль принадлежит налогам на объемы добычи и валовой доход, оказывает на нее регрессивное воздействие. Негативные последствия регрессивной налоговой структуры становятся особенно очевидны в ситуации падения цен на нефть. Именно такая ситуация наблюдалась в 1998 году, который характеризовался резким падением мировых цен на нефть. В *таблице 48* показано, каким образом существующая структура налогообложения приводит к появлению неприемлемых последствий в условиях снижения цен на нефть. В таблице приведены результаты оценочных расчетов Всемирного банка для 1997 и 1998 годов. В целях большей наглядности в расчетах представлен преддевальвационный валютный курс рубля – 6,3 руб/долл. Постдевальвационный сценарий построен на курсе 15 руб/долл. Приведенные данные ярко иллюстрируют ситуацию, когда резкое падение рентабельности производства спровоцировало рост уровня налоговых изъятий с 81 до 99% чистого дохода. Положение нефтепроизводителей было еще более сложным вследствие значительных размеров их обязательств по взятым ранее иностранным кредитам.

В условиях падения мировых цен весьма наглядно проявился регрессивный характер акциза. По нашим оценкам, при падении доли прибыли в цене экспортируемой нефти с 23,2% в декабре 1997 года до 3,6% в июле 1998-го удельный вес акциза в цене повысился с 8,5 до 13,2% (*таблица 49*). Девальвация рубля и вызванное этим значительное увеличение разрыва между затратами на производство и выручкой от реализации продукции на внешнем рынке обусловили резкий рост прибыльности экспорта. По нашим подсчетам, в сентябре 1998 года чистая прибыль от экспорта нефти достигла 29,8 долл/т, а к концу года под влиянием падения мировых

Таблица 48

Влияние действовавшей системы налогообложения и девальвации рубля на эффективность производства нефти, руб/т

Показатели	1997	1998 (до девальвации)	1998 (после девальвации)
Цена на мировом рынке, долл/барр.	17	12,5	12,5
Транспортные расходы	138	138	153
Экспортная цена в точке добычи	644	437	1216
Внутренняя цена в точке добычи	405	385	360
Средняя цена в точке добычи (30% – экспорт, 70% – поставки на внутренний рынок)	477	401	617
Эксплуатационные затраты (включая амортизацию)	241	241	325
Расходы на выплату процентов	15	15	34
Чистый доход	221	145	258
Акциз	55	55	55
Плата за пользование недрами (10%)	42	35	56
Отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы (10%)	42	35	56
Возмещение отчислений на воспроизводство минерально-сырьевой базы (4%)	17	14	22
Налог на пользователей автодорог (2%)	8	7	11
Прочие налоги, не связанные с доходами	25	25	25
<b>Итого</b>	<b>156</b>	<b>143</b>	<b>181</b>
Прибыль до налогообложения	65	3	77
Налог на прибыль предприятий (35%)	23	1	27
Прибыль после налогообложения	42	2	50
Обслуживание долга:			
внешний долг	41	41	99
внутренний долг	5	5	5
<b>Итого</b>	<b>46</b>	<b>46</b>	<b>104</b>
Амортизация	60	60	60
Чистый поток наличности (до инвестиций)	56	15	6
Налоговое изъятие, % от чистого дохода	81	99	81

Источник: оценки Всемирного банка

цен снизилась до 20,2 долл/т (то есть составляла 34-40% от экспортной цены нефти). Величина же акциза в условиях девальвации сократилась как в абсолютном, так и в относительном выражении: если в июле 1998 года акциз составлял 8,8

Таблица 49  
Влияние падения мировых цен и девальвации рубля на эффективность экспорта нефти и налоговые изъятия в 1998 году, долл./т

Показатели	1998												
	1997 декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Цена экспорта нефти в страны вне СНГ	109,8	96,2	84,6	79,5	79,0	84,7	66,3	66,7	72,3	75,3	72,0	69,7	59,9
Затраты: себестоимость, акциз, Расходы на экспорт	84,3	84,2	82,4	78,7	74,7	72,6	66,8	64,3	52,6	29,5	30,8	30,7	28,8
в том числе: акциз	9,3	9,2	9,1	9,0	9,0	8,9	8,9	8,8	8,1	3,8	3,5	3,3	2,8
Прибыль от экспорта	25,5	12,0	2,2	0,8	4,3	12,1	-0,5	2,4	19,7	45,8	41,2	39,0	31,1
Налог на прибыль	8,9	4,2	0,8	0,3	1,5	4,2	0	0,8	6,9	16,0	14,4	13,7	10,9
Чистая прибыль	16,6	7,8	1,4	0,5	2,8	7,9	-0,5	1,6	12,8	29,8	26,8	25,4	20,2
Чистая прибыль, % к цене	15,1	8,1	1,7	0,6	3,5	9,3	-0,8	2,4	17,7	39,6	37,2	36,4	33,7
Акциз, % к цене	8,5	9,6	10,8	11,3	11,4	10,5	13,4	13,2	11,2	5,0	4,9	4,7	4,7
Налог на прибыль, % к цене	8,1	4,4	0,9	0,4	1,9	5,0	0	1,2	9,5	21,2	20,0	19,7	18,2

Источник: расчеты авторов по данным Госкомстата России и Минтопэнерго России



Таблица 50  
Расчет налоговой нагрузки и рентных доходов от добычи нефти, долл. на тонну\*

Показатели	1999		2000	
	Рыночные цены	Трансфертные цены	Рыночные цены	Трансфертные цены
Поставка на экспорт, % от добытой нефти	37,5	37,5	39,0	39,0
Цена реализации на экспорт	110,5	110,5	177,9	177,9
Экспортная пошлина	4,8	4,8	20,9	20,9
Таможенный сбор	0,1	0,1	0,2	0,2
Транспорт на экспорт	13,7	13,7	14,2	14,2
Цена франко - предприятие	91,9	91,9	142,6	142,6
Поставка на внутренний рынок, % от добытой нефти	62,5	62,5	61,0	61,0
Цена реализации на внутреннем рынке без НДС франко узел учета нефти	44,5	27,1	67,1	43,8
Средняя цена для расчета налогов без НДС, тарифов и транспорта	62,2	27,1	96,5	43,8
Акциз на нефть	2,2	2,2	2,0	2,0
Средняя цена для расчета налогов без НДС, тарифов, акциза и транспорта	60,0	24,9	94,6	41,8
Плата за пользование недрами (роялти)	5,2	2,1	8,1	3,6
Отчисления на воспроизводство МСБ	6,0	2,5	9,5	4,2
Налог на пользователей автодорог	1,6	0,6	2,5	1,0
Оплата труда	3,0	3,0	6,0	6,0
Амортизация	2,5	2,5	2,4	2,4
Затраты в добыче	6,2	6,2	9,3	9,3
Отчисления в социальные внебюджетные фонды	1,2	1,2	2,3	2,3
Налог на содержание ЖКХ	1,0	0,6	1,5	1,0
Прочие налоги	0,5	0,5	0,7	0,7
Прибыль от реализации	32,9	5,6	52,2	11,2
Налог на прибыль	8,3	5,0	12,3	9,5**
Капитальные вложения (кроме ВМСБ)	7,6	7,6	13,5	13,5
<b>Расчет рентного дохода</b>				
Выручка (включая налоги)	69,2	69,2	110,3	110,3
Затраты предприятий (включая капиталовложения, исключая налоги и амортизацию)	21,9	21,9	34,3	34,3
Доход на капитал	11,1	11,1	18,2	18,2
Рентный доход (всего)	36,2	36,2	57,8	57,8
Налоги	27,9	16,6	47,2	32,6
Доход, остающийся в распоряжении предприятий	8,3	19,5	10,6	25,2
Доля налогов в рентном доходе, %	77,0	46,0	81,6	56,4

\* Расчет сделан Топливо-энергетическим независимым институтом

\*\* с учетом налога на прибыль, фактически начисленного материнской

и прочими связанными компаниями (по данным консолидированной отчетности)

долл/т, то в декабре 1998-го — лишь 2,8 долл/т, или 4,7% экспортной цены. В этих условиях основным инструментом изъятия сверхприбыли от экспорта фактически стал налог на прибыль, который увеличился с 0,8 долл/т, или 1,2% от цены, в июле 1998 года до 11–16 долл/т, или 18–21%, в сентябре-декабре того же года.

**Налоговые изменения в сырьевой сфере.** В 2001 году Правительством Российской Федерации был упразднен целевой бюджетный фонд воспроизводства минерально-сырьевой базы. Финансирование воспроизводства минерально-сырьевой базы (ВМСБ) нефтегазового комплекса до этого осуществлялось из федерального бюджета в объемах 50–60 млрд руб. в год.

Проводимая с 2001 года реформа налогообложения фактически свела к нулю и без того низкое влияние налога на дифференциальную ренту. Были отменены плата за недра, отчисления на ВМСБ, платежи за загрязнение окружающей среды. Вместо этого был введен *единый налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ)*, не дифференцированный по месторождениям. Порядок исчисления и уплаты нового налога основан на действующей практике платы за пользование недрами. Объектом налогообложения признаются добытые полезные ископаемые, а налоговой базой — их стоимость, причем ставки дифференцируются по видам ископаемых (в процентах от стоимости добытого сырья). Ставка налога на добычу углеводородного сырья в конце IV квартала 2003 года составляла 16,5%.

Замена трех налогов одним со специфической ставкой увеличила прозрачность системы платежей и практически свела на нет возможности уклонения от налогообложения. Добывающие отрасли, в том числе и нефтяная, стали гораздо доступнее для объективных исследований, что, по всей видимости, следует считать главным результатом новой налоговой политики.

**Налог на дифференциальную ренту.** Единый налог имеет и существенные недостатки, о чем не следует забывать. Критики системы такого налогообложения подчеркивают, что при извлечении запасов всех категорий НДПИ вынуждает компании ориентироваться не на повышение эффективности, а лишь на частичную отработку легкодоступных месторождений. В этих условиях часть нефтяной ренты остается в недрах, а часть поступает в бюджет компании, которая в период приватизации получила в свое распоряжение наиболее эффек-

тивные активы фактически бесплатно. Обеспечить в ходе реформы и прозрачность и эффективность налоговой системы не удалось. Транспарентность возоблдала над эффективностью.

Единый налог не учитывает геологических условий разработки и качества конкретного месторождения, для его исчисления важно лишь количество добытого сырья. Добывающие компании, работающие в тяжелейших условиях российского Севера, где нефть бедновата, естественно, получают меньше прибыли, чем в других регионах, на одинаковое количество добытой нефти. Пока мировые цены на нефть высоки (в 2003 году, например, они редко опускались ниже 28 долл/барр.), такой принцип взимания налога будет обеспечивать разработку и богатых, и не очень удобных месторождений. Но если цены вдруг упадут, как это было в 1998 году, до 10 долл/барр., огромное число скважин сразу же будет законсервировано, государственные финансы понесут большие убытки, а мелкие нефтяные компании (таких у нас еще немало) просто разорятся.

Отсутствие дифференциации налогообложения приведет к неоправданно низким налогам с высокорентабельных месторождений и непомерно завышенным — с мелких и средних месторождений. Между тем доля таких объектов в России неуклонно растет. Уже сегодня 80% российских месторождений относится к категории мелких.

Отказ от налоговых инвестиционных льгот на начальных стадиях разработки месторождений (гл. 25 НК) означает невозможность введения пониженного налогового бремени на ранней стадии осуществления инвестиционных проектов, где доля ренты в цене в начале разработки минимальна по сравнению с периодом максимальной добычи. В дополнение к этому отменено введение пониженного налогового бремени и на поздней стадии разработки месторождений (гл. 26 НК).

Многие производства НГК являются градообразующими. Государству (как исполнительной, так и законодательной власти) следует решить, какой из двух вариантов налогового поведения является для него приоритетным в социально-экономическом плане.

Первый вариант — сохранять запретительно-высокие налоги в районах падающей добычи, теряя тем самым для разработки трудноизвлекаемые и малодобитные запасы, что, несомненно, приведет к закрытию нерентабельных скважин и увольне-

нию персонала. Пополнение числа безработных усиливает экономическую нагрузку на государство по линии соцобеспечения (пособия по безработице, переквалификация и т.п.), с одной стороны, и создает серьезные социальные проблемы в этих районах — с другой (рост безработицы неизбежно ведет к росту преступности, наркомании, других социальных болезней). Отсутствие работы усилит поток вынужденных переселенцев из северных и восточных районов на Большую землю и в итоге увеличит затраты на разных бюджетных уровнях.

Второй вариант — снизить налоги на разработку трудноизвлекаемых запасов, вплоть до полной их отмены в отдельных случаях. Пусть цена на трудноизвлекаемые энергоресурсы покрывает только издержки и зарплату. В этом случае государство теряет прямые налоговые поступления от добывающих отраслей ТЭК, но зато существенно увеличивает масштабы деятельности ТЭК и объемы вовлекаемых в хозяйственный оборот природных ресурсов. Все налоговые суммы будут поступать через косвенные доходы и налогообложение дополнительной хозяйственной деятельности, инициированной сохранением занятости в ТЭК, которые с лихвой компенсируют «недополученные» прямые отраслевые налоги.

Можно надеяться, что введение налога, позволяющего изымать дифференцированную ренту, будет следующим этапом совершенствования российской налоговой системы. Однако необходимым условием для этого является общее укрепление институциональной системы в стране и управляемость российской экономики. Пока же достижение транспарентности остается важнее эффективности налоговой системы.

Измерение реальных общественно значимых затрат, связанных с разработкой отдельных месторождений, — сложная задача, поскольку информацией о таких затратах владеет добывающая компания, которая заинтересована в завышении затратной величины в целях уменьшения объема рентного дохода. В силу этого основная часть рентных налогов зачастую изымается в виде единой твердой, или адвалорной, ставки к объему добытого и реализованного ресурса (изъятия абсолютной ренты). Это особенно оправданно в условиях господствующего положения крупных компаний, каждая из которых разрабатывает по нескольку месторождений. В настоящее время во всем мире (а в России в наибольшей степени в

силу суровых климатических условий и огромных расстояний) освоение месторождений основных полезных ископаемых, их добыча и транспортировка весьма капиталоемкие и соответствующие отрасли промышленности сильно монополизированы. Проиллюстрируем эту информацию данными *таблицы 51*.

Таблица 51

Выплаты нефтяных компаний в бюджет, млн долл.\*

Компании	Экспортная пошлина	Акцизы	Налог на прибыль	Прочие налоги	Итого	Итого на 1 т добытой нефти
ЮКОС	987	467	598	712	2764	47,6
Татнефть	454,5	56	192	477	1179,5	47,9
ЛУКОЙЛ	883	484	849	1010	3226	47,5
Сибнефть	271	255	132	166	824	40
Сургутнефтегаз	837	223	556	410	2026	46
ТНК	742,5	266	193,5	313	1515	37,3
Роснефть	277,6	68	184	202	731,6	49

\* Институт финансовых исследований. Данные за 2001 год («Коммерсант» от 17 июля 2003 года, стр. 3)

Данные *таблицы 51* ясно показывают, что крупные нефтяные компании отчисляют в бюджет примерно одинаковые суммы в расчете на 1 т добытой нефти. Исключение составляют только ТНК и Сибнефть.

Установление единой ставки рентного налога на весь объем добытого ресурса (здесь значим, пожалуй, только такой легкоизмеряемый фактор, как затраты на транспортировку), как и установление единой цены, имеет важное преимущество перед дифференцированной ставкой при оценке эффективности проектов ресурсосбережения или расширения добычи. Установление более низких ставок налога или более высоких цен (то есть неких привилегий) для некоторых категорий потребителей или производителей привело бы к потере критерия для единой оценки эффективности проектов (к этому неизбежно приведет введение свободных цен на часть добываемого газа, как предлагают некоторые экономисты).

С отменой ставок на воспроизводство минерально-сырьевой базы объемы геологоразведочных работ в основных нефтедобывающих регионах России упали в 1,5–1,8 раза, что привело к существенному падению прироста промышленных за-

пасов нефти с газовым конденсатом. Так, если в 2001 году общий объем финансирования геологоразведочных работ на нефть и газ на территории РФ составлял 46 198,4 млн руб., то в 2002 году он сократился на 31,2% и составил 31 766,2 млн руб. Финансирование работ поискового бурения в нефтяной отрасли за два года уменьшилось в 1,92 раза — с 23 347,7 млн руб. в 2001 году до 12 145,1 млн руб. в 2002 году. Объемы финансирования разведочного бурения сократились за тот же период в 1,3 раза — соответственно с 6138,6 до 4711,8 млн руб.

Таким образом, и в 2002 году продолжала ухудшаться сырьевая база добывающих отраслей как в количественном (сокращение объема запасов), так и в качественном отношении (рост доли трудноизвлекаемых запасов). Этот процесс связан со спадом геологоразведочных работ. Прирост запасов, сформированный за счет средств предприятий-недропользователей, будет виден только по результатам геологоразведочных работ 2003 года.

**Соглашение о разделе продукции (СРП)** является договором, в соответствии с которым Российская Федерация предоставляет инвестору на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиски, разведку и добычу минерального сырья на определенном участке недр и на ведение связанных с этим работ. При этом инвестор обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск. Соглашение определяет все необходимые условия, связанные с использованием недр, в том числе условия и порядок раздела произведенной продукции между сторонами, а также уплаты налогов и платежей.

Заключение СРП позволяет обеспечить инвестору стабильный законодательный и налоговый режим в течение всего срока реализации инвестиционного проекта. В отдельных случаях режим СРП может применяться при добыче полезных ископаемых на месторождениях, разработка которых при общем налоговом режиме является неэффективной.

Правовую основу режима СРП составляет Федеральный закон «О соглашениях о разделе продукции» №225-ФЗ, подписанный Президентом Российской Федерации 30 декабря 1995 года и вступивший в силу 11 февраля 1996 года. Данный закон регулирует отношения в области недропользования и инвестиционной деятельности, устанавливает правовые основы отношений, возникающих в процессе осуществления

российских и иностранных инвестиций в поиски, разведку и добычу минерального сырья на территории РФ, а также на континентальном шельфе и в пределах исключительной экономической зоны Российской Федерации на условиях соглашений о разделе продукции.

В начале 1999 года были приняты два дополнительных закона – «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О соглашениях о разделе продукции» от 7 января 1999 года №19-ФЗ и «О внесении в законодательные акты Российской Федерации изменений и дополнений, вытекающих из Федерального закона «О соглашениях о разделе продукции» от 10 февраля 1999 года №32-ФЗ. Последним были внесены необходимые поправки в 12 федеральных законов, направленные на их приведение в соответствие с основными положениями базового закона о разделе продукции. Положения этих федеральных законов, в свою очередь, составили основу для разработки и принятия новых, а также корректировки действующих нормативных правовых актов федеральных органов исполнительной власти, субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления.

Инициаторы СРП рассчитывали на то, что иностранные компании начнут вкладывать средства в разработку месторождений, модернизацию производства, новое оборудование, а когда окупят свои затраты, то поделятся прибылью от продажи российской нефти и других полезных ископаемых. Факты говорят об обратном. По этой причине СРП сегодня по сути ушли в прошлое, так как принято решение новых СРП не заключать.

Экономическую природу специального режима недропользования на основе соглашений о разделе продукции, весьма активно лоббируемого иностранными инвесторами, трудно определить однозначно. С одной стороны, такие соглашения по своей сути являются разновидностью гражданско-правовых отношений и призваны обеспечить справедливый раздел прибыльной продукции, производимой недропользователем, между ним и государством – собственником недр. С другой стороны, для инвесторов такие соглашения часто становятся удобной формой ухода от налогов путем завышения издержек.

*Недостатки системы СРП* связаны прежде всего с индивидуализацией условий соглашений по конкретным проектам. При проведении переговоров и заключении СРП допускается

относительно большая свобода действий государственных чиновников. Коррупционность такой системы часто приводит к получению инвестором необоснованно выгодных условий реализации проекта и, как следствие, потере государством определенной части доходов от разработки природных ресурсов, находящихся в его собственности.

Плацдармом для СРП в России стал Сахалин. За разработку недр острова еще в 1994 году взялся иностранный консорциум «Сахалин энерджи» — для него, на зависть российским нефтяникам, были втрое снижены налоги. При этом 70% инвестиционных расходов, согласно законодательным требованиям, должны были направляться на приобретение отечественных товаров. Ожидалось, что проект «Сахалин-1» принесет стране 12 млрд долл., а «Сахалин-2» — 10 млрд долл. Пока же за все эти годы Россия получила всего 300 млн долл. (крохи, если учесть, что столько же приносит экспорт нефти за три дня).

Хорошо известны схемы «оптимизационного налогообложения», когда раздуваются затраты, в издержки записываются фантастические цифры: например, стоимость приобретенных квартир по налоговой отчетности инвесторов в 10 раз превышала их рыночную цену. Нередко вместо того, чтобы покупать более дешевое российское оборудование, инвесторы закупают подержанное иностранное, которое к тому же и учитывается по ценам, в 3–4 раза превосходящим реальные. Таким образом, закупаая такое оборудование, иностранный консорциум, ко всему прочему, обеспечивает работой не россиян, а зарубежных специалистов.

Все это говорит о том, что иностранцы трактуют соглашения о разделе продукции в свою пользу, поэтому многие авторитетные экономисты выступают против практики СРП. Принцип раздела продукции в современном мире применяется в основном в отсталых странах, которые сами не в состоянии осваивать свои природные богатства.

*Система налогообложения при выполнении СРП* может быть определена как специальный налоговый режим, при котором устанавливается особый порядок уплаты налогов и платежей, а взимание ряда налогов и платежей заменяется разделом произведенной продукции между государством и инвестором.

В режиме СРП инвестор уплачивает государству следующие платежи за пользование недрами:



- разовые платежи (бонусы) при заключении соглашения и/или по достижении определенного результата, установленные в соответствии с условиями соглашения;
- ежегодные платежи за проведение поисковых и разведочных работ (ренталс), установленные за единицу площади использованного участка недр в зависимости от экономико-географических условий, размера участка, вида полезного ископаемого, продолжительности работ, степени геологической изученности участка и степени риска;
- регулярные платежи за пользование недрами (роялти), установленные в процентном отношении от объема добычи минерального сырья или от стоимости произведенной продукции и уплачиваемые инвестором в денежной форме или в виде части добытого минерального сырья;
- налог на прибыль при реализации СРП уплачивается инвестором с учетом определенных особенностей. Объект обложения этим налогом – определяемая в соответствии с условиями соглашения стоимость части прибыльной продукции, принадлежащей инвестору по условиям соглашения. При этом такая стоимость уменьшается на сумму платежей инвестора за пользование заемными средствами, разовых платежей при пользовании недрами, а также на сумму других не возмещаемых инвестору в соответствии с условиями соглашения затрат, состав и порядок учета которых при определении объекта обложения налогом на прибыль устанавливается соглашением. Уплата налога на прибыль инвестора при выполнении работ по соглашению производится обособленно от уплаты налога на прибыль по другим видам деятельности. При этом применяется ставка налога на прибыль, действующая на дату подписания соглашения;
- при исчислении НДС при реализации инвестором принадлежащей ему в соответствии с условиями соглашения произведенной продукции из подлежащей взносу в бюджет в соответствующем периоде суммы указанного налога вычитаются все суммы НДС, уплаченные инвестором в этом периоде по приобретенным им для выполнения работ товарно-материальным ценностям, а также по ра-

ботам и услугам. Разница, возникающая в случае превышения сумм указанного налога, уплаченного инвестором поставщикам за приобретенные товарно-материальные ценности, над суммами указанного налога, исчисленными при реализации произведенной продукции, являющейся собственностью инвестора, подлежит возмещению инвестору с уточнением суммы этой разницы, исходя из ставок рефинансирования Банка России, действовавших в соответствующий период;

- инвестор осуществляет также обязательные платежи по социальному и медицинскому страхованию своих работников – граждан Российской Федерации, а также платежи в Государственный фонд занятости населения и в Пенсионный фонд.

За исключением платежей за пользование недрами, налога на прибыль, НДС и социальных платежей, инвестор в течение срока действия соглашения освобождается от взимания налогов, сборов, акцизов и других обязательных платежей, предусмотренных законодательством. Взимание указанных налогов, сборов и платежей заменяется разделом продукции на условиях соглашения. При этом предполагается, что чем выше доходность деятельности инвестора, тем больше доля произведенной продукции, получаемой государством при ее разделе. Определение параметров и условий раздела продукции, обеспечивающих государству изъятие ресурсной ренты, а инвестору – приемлемую норму прибыли, является одним из ключевых вопросов переговоров по заключению СРП.

В случае, если законами и иными нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации и правовыми актами органов местного самоуправления не предусмотрено освобождение инвестора от взимания налогов, сборов и других обязательных платежей в бюджеты субъектов Российской Федерации и местные бюджеты, часть прибыльной продукции, являющаяся долей инвестора, подлежит увеличению за счет соответствующего уменьшения доли государства на величину, эквивалентную сумме фактически уплаченных в территориальные бюджеты налогов, сборов и других обязательных платежей.

**Новации в области СРП.** В новой редакции второй части Налогового кодекса РФ в новой главе «Система налогообложения при выполнении СРП», а также в других законодатель-

ных актах предусмотрена большая защита интересов государства. Так, при прямом разделе продукции доля государства в общем объеме произведенной продукции должна составлять не менее 32% общего количества продукции. Документ также определяет понятие о компенсационной продукции при выполнении СРП, часть которой не должна превышать 75% общего количества произведенной продукции, а на континентальном шельфе – 90% продукции, передаваемой в собственность инвестора для возмещения понесенных им расходов. Налоговая ставка при добыче нефти и газового конденсата составляет 340 руб/т.

В отношении участков недр, право пользования которыми может быть предоставлено на условиях раздела продукции, заключение соглашения возможно только после проведения аукциона. Если пользователи участков недр не изъявляют желания заключить СРП, то они продолжают осуществлять их пользование в соответствии с действующим законодательством.

Новый закон не применяется в отношении участков недр, которые до вступления в силу данного закона были включены в перечни участков недр, разрабатываемых на условиях СРП, а также в отношении участков, возможность разработки которых установлена международными договорами.

Отсутствие дифференциации налогообложения с новой остротой поднимает вопрос о внедрении в зоне мелких месторождений механизма СРП. Законодательная возможность для этого появилась с внесением в 1999 году дополнений и изменений в Закон «О СРП» (ст. 2.5), но применение этой нормы на практике сдерживается отсутствием соответствующих законодательных и иных нормативных правовых актов, обеспечивающих реализацию СРП.

**Практика СРП.** В настоящее время в России заключены четыре соглашения о разделе продукции: «Сахалин-1», «Сахалин-2» (Сахалинская область), Харьягинское (Ненецкий АО) и Самотлорское (Ханты-Мансийский АО). Все четыре соглашения заключены по месторождениям углеводородов. Соглашения «Сахалин-1», «Сахалин-2» и Харьягинское заключены до вступления в силу Федерального закона «О соглашениях о разделе продукции», Самотлорское – после вступления в силу указанного закона. Соглашения по другим месторождениям полезных ископаемых, включенным в перечни участков

недр, разработку которых планируется осуществлять на условиях раздела продукции, не заключены.

Фактически в настоящее время в России действуют три соглашения о разделе продукции – «Сахалин-1», «Сахалин-2» и Хьюстонское, поскольку реализация Самотлорского соглашения еще не началась. Основные технико-экономические показатели действующих проектов, реализуемых на условиях СРП, приведены в *таблице 52*.

Таблица 52

**Технико-экономические показатели проектов «Сахалин-1», «Сахалин-2» и Хьюстонский на период 1996–2020 годов**

Показатели	«Сахалин-1»	«Сахалин-2»	Хьюстонский
Добыча нефти и конденсата, млн т	277,5	90,8	40,3
Добыча газа, млрд куб. м	112	172	–
Капитальные затраты, млн долл.	21 043	11 386	1086
Выручка от реализации, млн долл.	72 492	36 467	6490

*Источник: Министерство энергетики Российской Федерации*

Достаточно полное представление об особенностях налогового режима СРП позволяет получить анализ финансовых условий реализации крупнейшего из проектов, осуществляемых в России на условиях СРП, – проекта «Сахалин-1». Это соглашение было заключено 30 июня 1995 года и вступило в силу 10 июня 1996 года. Инвестором по данному соглашению выступает консорциум в составе «Эксон Нефтегаз Лимитед» с долей участия 30%, «Сахалин Ойл Девелопмент Корпорейшн Лтд.» с долей участия 30%, ЗАО «Сахалинморнефтегаз-Шельф» с долей участия 23% и ЗАО «Роснефть-Сахалин» с долей участия 17%. Оператором соглашения является компания «Эксон Нефтегаз Лимитед».

Согласно основным технико-экономическим показателям СРП «Сахалин-1», суммарные извлекаемые запасы нефти категорий А, В, С1 составляют 323,4 млн т, суммарные извлекаемые запасы газа – 424 млрд куб. м. Максимальный годовой уровень добычи нефти – 24 млн т, газа – 19,7 млрд куб. м.

Соглашением «Сахалин-1» предусмотрены следующие условия раздела произведенной продукции и обязательства инвестора по уплате налогов, сборов и других обязательных платежей.

**А. Платежи за договорную акваторию и пользование недрами.**

1. Платежи за договорную акваторию и платежи за право пользования недрами взимаются следующим образом:

- годовые платежи за договорную акваторию в течение срока действия соглашения;
- годовые платежи за права на геологическое изучение недр в течение периода геологического изучения недр;
- роялти в течение периода обустройства и добычи.

2. Инвестор осуществляет платежи за квадратный километр договорной акватории в долларах следующим образом (таблица 53).

Таблица 53

Платежи за квадратный километр договорной акватории, долл.

Контрактный год	Договорная акватория	Права на геологическое изучение недр
Первый	50	150
Второй	50	150
Третий	50	150
Четвертый	50	150
Пятый	50	150
Шестой	75	225
Седьмой	75	225
Восьмой и последующие	400	0

3. Платежи за договорную акваторию и права на геологическое изучение недр не включаются в состав возмещаемых затрат.

4. Платежи за договорную акваторию и права на геологическое изучение недр распределяются между бюджетами следующим образом:

- бюджет Российской Федерации – 40%;
- бюджет Сахалинской области – 60%.

5. Государство получает роялти в размере 8% от суммы реализации углеводородов. Роялти распределяется между бюджетами следующим образом:

- бюджет Российской Федерации – 40%;
- бюджет Сахалинской области – 60%.

**В. Возмещение затрат и раздел продукции.**

1. Предельный уровень компенсационной продукции – 85%.

2. Раздел прибыльной продукции (углеводородов для раздела) в каждом календарном году осуществляется в зависимости от достигнутого значения внутренней нормы прибыли (IRR) инвестора в реальном выражении на конец предшествующего года по следующей шкале (таблица 54).

Таблица 54

## Раздел прибыльной продукции, %

Внутренняя норма прибыли инвестора	Доля инвестора в углеводородах для раздела
До 17,5	85
От 17,5 до 28	50
Более 28	30

## С. Налоги и другие обязательные платежи.

1. Налог на прибыль. Налог на прибыль уплачивается по ставке 35% со следующей налоговой базы:

- выручка от реализации углеводородов, причитающихся инвестору;
- минус возмещаемые затраты (капитальные затраты вычитаются по норме 33 1/3 % в год, остальные затраты вычитаются по норме 100% в год);
- минус невозмещаемые затраты (за исключением роялти и налога на прибыль);
- минус фактические затраты на финансирование.

Налог на прибыль распределяется между бюджетами следующим образом:

- бюджет Российской Федерации – 13%;
- бюджет Сахалинской области – 22%.

2. Платежи за договорную акваторию и за право пользования недрами. Уплачиваются в соответствии с пунктом А.

3. Налог на добавленную стоимость. НДС уплачивается за предоставленные услуги и товары, проданные и переданные инвестору на территории Российской Федерации. Инвестор имеет право на возврат НДС в течение пяти рабочих дней после подачи ежемесячной налоговой декларации.

4. Взносы в государственные внебюджетные фонды: Пенсионный фонд, Фонд занятости, фонды социального и медицинского страхования. Взносы уплачиваются по ставкам в соответствии с действующим законодательством.

5. Прочие налоги (в пределах суммы 500 тыс. долл. в год):

- регистрационные, лицензионные сборы, сборы за осуществление юридических действий;
- федеральный и местный налоги на реализацию горюче-смазочных материалов;
- налог с владельцев транспортных средств;
- плата за пользование землей;

- плата за пользование водой из общественных источников;
- лесной сбор и платежи на восстановление.

6. Бонусы и взносы в Фонд развития Сахалина:

1) Бонус на дату вступления соглашения в силу. Инвестор выплачивает государству общий бонус в размере 15 млн долл. на дату вступления соглашения в силу (бонус выплачивают только иностранные участники консорциума-инвестора).

Бонус распределяется между бюджетами следующим образом:

- бюджет Российской Федерации – 5 млн долл.;
- бюджет Сахалинской области – 10 млн долл.

Сумма бонуса не включается в состав возмещаемых затрат.

2) Бонусы на начало реализации углеводородов. Уплачиваются не позднее тридцати дней с даты начала реализации углеводородов:

- с месторождения Чайво – 15 млн долл.;
- с месторождения Аркутун-Даги – 20 млн долл.;
- с месторождения Одопту – 10 млн долл.

Суммы бонусов не включаются в состав возмещаемых затрат.

Бонусы распределяются между бюджетами следующим образом:

- бюджет Российской Федерации – 40%;
- бюджет Сахалинской области – 60%.

3) Взносы в Фонд развития Сахалина. Общая сумма взносов составляет 100 млн долл. Инвестор делает взносы ежегодно равными частями по 20 млн долл. на протяжении первых пяти лет начиная с 30 дня после одобрения первой программы работ и сметы расходов по обустройству и добыче.

Взносы поступают в бюджет Сахалинской области.

7. Возмещение прошлых затрат государства. Инвестор возмещает российские затраты на геологическое изучение недр договорной акватории до даты вступления соглашения в силу в размере 71 млн долл. Возмещение осуществляется следующим образом:

- начиная с даты начала реализации углеводородов ежеквартально 1,775 млн долл. до тех пор, пока не будет выплачено 50% общей суммы;
- оставшиеся 50% общей суммы возмещаются из имеющейся в наличии компенсационной продукции после полного возмещения капитальных затрат на обустройство и добычу.

Выплаты поступают ОАО «Сахалинморнефтегаз».

Анализ выполнения действующих в России СРП свидетельствует о том, насколько непростая ситуация, сложившаяся с реализацией рассматриваемых проектов. В сущности это глубокий кризис. Привлечение инвестиций по заключенным СРП идет крайне медленно по сравнению с прогнозировавшимися сроками и объемами. Доходы федерального бюджета от реализуемых СРП чрезвычайно низки. Существующий механизм СРП фактически провоцирует завышение инвесторами издержек при выполнении работ и практически не предусматривает ответственности инвестора за объемы ресурсов, привлекаемых в проект. Финансовые и правовые условия заключенных соглашений не обеспечивают должной защиты прав и интересов Российской Федерации. Переговоры же по заключению новых соглашений идут крайне медленно. В 2003 году было решено не заключать новых СРП.

В последнее время практически ежегодно пересматривается законодательство о недропользовании.

**Таблица 55**  
Расчетные поступления в государственный бюджет от реализации проектов «Сахалин-1», «Сахалин-2» и Харьягинский на период 1996–2020 годов, млн долл.

Показатели	Поступления государству	Бюджет Российской Федерации	Бюджет субъекта РФ	Внебюджетные фонды
Поступления	29 587	12 269	15 694	1624
В том числе:				
Роялти	8530	3412	5118	0
Прибыльная продукция	6472	3236	3236	0
Ренталс, плата за договорную акваторию	14	4	10	0
Бонусы	113	35	78	0
Платежи с фонда заработной платы	1624	0	0	1624
Взносы в Фонд развития субъектов РФ	208	0	208	0
Возмещение исторических затрат государства на геологоразведочные работы	98	47	51	0
Прочие налоги	10,5	1,1	9,4	0
Налог на прибыль	10 320	3666	6654	0
НДС с реализации на внутреннем рынке	2197	1868	329	0

Источник: Министерство энергетики Российской Федерации



**Действующая система налогообложения добычи углеводородов** включает в себя следующие компоненты:

- **акциз на газ.** Он составляет 15% стоимости природного газа (без НДС) при его реализации на территории России и в страны СНГ и 30% стоимости реализованного газа (без НДС) при его поставках за пределы СНГ;
- **налог на добычу полезных ископаемых.** В отношении добычи углеводородного сырья взимается по ставке 16,5%;
- **экспортная пошлина на нефть.** Устанавливается правительством в зависимости от уровня мировых цен на нефть (ниже будет приведена схема определения пошлины);
- **экспортная пошлина на газ.** Установлена в размере 30% таможенной стоимости (с 2004 года);
- особняком стоят **соглашения о разделе продукции (СРП);**
- **общие налоги** (налог на прибыль организаций, взимаемый по ставке 24%, НДС, налог на имущество организаций, социальный налог, платежи за пользование природными ресурсами, плата за негативное воздействие на окружающую среду, плата за пользование водными объектами, государственная пошлина, земельный налог, транспортный налог и местные налоги).

**Прогрессивный характер действующей налоговой системы.\***

В 2002 году при среднегодовой цене на баррель нефти марки URALS около 24 долл. в целом по отрасли (нефтедобыча, нефтепереработка и управляющая компания) уплачено налогов в сумме около 20 млрд долл., среди которых налог на добычу полезных ископаемых – 7,9 млрд долл., экспортная пошлина – 5,4 млрд долл., акцизы – 2,1 млрд долл. Таким образом, сумма «специальных» налогов, которые взимаются только с предприятий, входящих в нефтяной сектор и являющихся по сути платой государству за использование природных ресурсов или изъятием природной ренты, составила 80% от общей суммы уплаченных налогов. Если бы в 2002 году среднегодовая мировая цена на нефть была равна 18,5 или 22 долл./барр., налоговая нагрузка равнялась бы 26 или 32% соответственно. Падение цены до 15 долл. привело бы к сокращению налоговой на-

---

\* Вариантные расчеты проведены на основе имитационной модели, разработанной в ИЭППП.

грузки до 20%. Это объясняется высокой прогрессивностью нашей налоговой системы по цене на нефть, что означает следующее: чем выше цена, тем больше суммы экспортной пошлины и НДС, которые должны уплатить нефтяные компании, и наоборот.

Теперь посмотрим, какая картина наблюдалась в 2003 году. Отмена налога на пользователей автодорог и повышение ставок акцизов на нефтепродукты повысили налоговые обязательства нефтяного сектора (в условиях прошлогоднего объема добычи и той же конъюнктуры) на 6,1% по сравнению с 2002 годом. Доля налогов в выручке составит 35%. При снижении среднегодовой цены до 18,5 долл./барр. этот показатель составит 27%, при цене 22 долл. — 33%. Если же нефть упадет до 15 долл., то и налоговая нагрузка будет меньше — 21%.

В течение 2004 года предполагается снизить НДС до 18%, повысить НДС до 347 руб/т, отменить налог с продаж и проиндексировать ставки акцизов на нефтепродукты. Как все это отразится на нефтяной отрасли? При среднегодовой цене, равной 15 долл./барр., налоговая нагрузка на выручку составит 23%, при 18,5 долл. — 28,6%, а если черное золото будет стоить 22 долл./барр., то показатель налоговой нагрузки возрастет до 34%.

*Доля налогов в валовой выручке нефтяных компаний* официальной статистикой оценивается в 40%. Не очень понятно, насколько этот показатель корректен для оценки налоговой нагрузки вертикально интегрированных компаний (ВИНК). Правильнее считать соотношение назначенных к уплате налогов и платежей (включая ЕСН, целевые фонды и другие) к добавленной стоимости. Здесь, конечно, очень большую роль играют дополнительные доходы экспортеров. С их учетом налоговая нагрузка в нефтяной промышленности оценивалась в 2002 году как 35% от добавленной стоимости за вычетом оплаты труда. В среднем по промышленности этот показатель составляет 41%, в машиностроении — около 60% (при этом нужно помнить, что это приблизительные оценки). Между тем мировая практика изъятия ренты свидетельствует о том, что рентный доход государства может достигать 80% от доходов нефтяных корпораций.

## **4.5. Проблемы налогообложения рентиобразующих отраслей**

Полезные ископаемые являются собственностью государства. Тем не менее в Налоговом кодексе РФ нет понятия ренты, то есть дохода собственника от этого имущества. Нынешняя российская налоговая система не предусматривает выделения природной ренты в качестве объекта налогообложения.

Недостатки действующего законодательства о недрах до сих пор не нашли своего решения и требуют рассмотрения при подготовке новой редакции законодательства о недрах. К их числу можно отнести:

- 1) отсутствие правовых основ для внедрения рентных принципов налогообложения в недропользовании, позволяющих учитывать различие географических, горно-геологических, экономических и иных условий разработки месторождений;
- 2) отсутствие четкого разграничения предметов ведения и компетенции Российской Федерации и ее субъектов, а также однозначной процедуры реализации принципа совместного ведения в отношении недр;
- 3) отсутствие законодательно закрепленных экономических механизмов стимулирования региональных поисково-оценочных работ, а также регулирования изучения нераспределенного фонда недр;
- 4) отсутствие законодательных механизмов, обеспечивающих финансирование мероприятий по воспроизводству минерально-сырьевой базы в необходимых объемах;
- 5) неоднозначность законодательных норм, гарантирующих продление лицензии для компаний, ведущих разведку за собственный счет, в случае открытия ими месторождения полезных ископаемых;
- 6) недостаточность нормативно-правовых актов, устанавливающих стабильность условий недропользования с закреплением взаимных обязательств, ответственности и финансовых гарантий государства и недропользователя на весь срок отработки месторождения, исключаящие его неэффективное использование и выборочную отработку наиболее богатых и доступных ресурсов;

- 7) отсутствие экономических механизмов, стимулирующих отработку старых месторождений в стадии исчерпания балансовых запасов и отрицательной рентабельности добычи, в случае признания государством целесообразности вести разработку таких месторождений;
- 8) отсутствие регулирования сбора налогов в условиях трансфертного ценообразования.

**Механизмы ухода от налогов.** Формально налоговая нагрузка на российские компании, работающие в добывающем секторе, сопоставима с налогами в Великобритании или Норвегии. Однако на практике все оказывается гораздо сложнее. Нефтяная и газовая отрасли отличаются от других отраслей промышленности масштабами скрытых доходов. Предоставляемые нефтяниками данные об объемах производства и выручки (с которыми, собственно, и работает Госкомстат) существенно ниже оцениваемых косвенными методами, например расчетов по объемам производства и ценам на основных внешних и внутренних рынках. В результате формальная налоговая нагрузка на нефтяной комплекс примерно такая же, как в среднем по промышленности, а в случаях вскрытия недоучтенных доходов она оказывается существенно ниже.

Во многих ситуациях трудно различить действия с нарушением закона (теневые операции) и использование несовершенства в системе законодательства, приводящее к деструктивным экономическим результатам и несправедливому распределению доходов (будем называть их «серыми» операциями). Так, аудит Сибнефти за 2002 год выяснил, что эта компания недоплатила в бюджет 10 млрд руб., причем сделала это совершенно законно. Нефтяные компании частично уводят прибыль от налогообложения за счет регистрации фирмы в офшорах, где есть льготное налогообложение, или за счет создания фирм-посредников, в которых по документам работают одни инвалиды. Крупные вертикально интегрированные компании используют манипуляции с трансфертными ценами или продают сырье по заниженным ценам аффилированным (формально независимым) посредническим фирмам, зарегистрированным на территориях, администрации которых имеют право снижать налоговые ставки. Это «свободные экономические зоны» (СЭЗы) и «закрытые административно-территориальные образования» (ЗАТО) [32, ст. 18]. Затем фир-

мы-посредники продают сырье по более высокой цене (возможно, той же компании, у которой его купили).

Наиболее важными направлениями усилий для решения данной проблемы можно считать повышенное внимание статистических органов к измерению расходов на посредническую и связанную с ней деятельность (без трудноосуществимого различения теневого и «серого» ее характера) и совершенствование законодательства, обеспечивающее более надежный контроль за доходами и расходами экономических агентов, их большую финансовую прозрачность и улучшение механизмов налогообложения.

**Проблема трансфертных цен.** Серьезную проблему в условиях действующей налоговой системы представляет широкое использование трансфертного ценообразования. Подавляющая часть добычи производится вертикально интегрированными компаниями (ВИК). При этом значительная часть сырой нефти передается от добывающих предприятий на нефтеперерабатывающие заводы без выхода за пределы одной компании, по внутренним трансфертным ценам. Обычно нефтяные ВИК покупают нефть у своих дочерних нефтедобывающих предприятий по трансфертной цене и часть нефти (30–40%) экспортируют, а оставшуюся часть перерабатывают на давальческой основе на российских НПЗ с последующей реализацией нефтепродуктов как на внутреннем рынке, так и на внешнем. Трансфертная цена, как правило, устанавливается исходя из целей минимизации налогообложения, но на уровне не ниже текущих затрат предприятия (при этом сами текущие затраты могут занижаться).

В результате в 1999–2000 годах цена нефти, по которой начислялись налоги в нефтедобыче (роялти, отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы, налог на пользователей автодорог, налог на содержание жилищно-коммунального хозяйства, налог на прибыль), оказалась значительно ниже не только экспортной, но и внутренней рыночной цены нефти.

Важное значение в таких ситуациях может иметь опыт Великобритании и Норвегии, где в качестве базы для исчисления налогов применяются справочные цены. Справочные цены в этих странах представляют собой усредненное значение цены по тем сделкам между независимыми агентами, которые признаются заключаемыми в условиях конкурентного рынка.

В Великобритании и Норвегии существенно большая доля нефти участвует в рыночных продажах, там установлены особые достаточно строгие правила для отбора сделок между действительно независимыми партнерами («правила вытянутой руки»), на основе которых налоговые органы определяют рыночные цены нефти на каждый месяц. С помощью справочных цен рассчитывается дополнительный (рентный) доход каждой нефтяной компании.

В России практически не существует свободного рынка сырой нефти. Независимые продажи сырой нефти на НПЗ составляют не более 2% от общего объема добычи, и цены, формирующиеся на этом узком участке рынка, фактически определяются условиями реализации основных объемов крупными нефтяными компаниями. Возможен сговор между крупными компаниями-партнерами с целью снижения совокупной налоговой базы.

Условия, более или менее похожие на формирование цен на свободном рынке, характеризуют реализацию нефтепродуктов. В силу этого роль рыночных цен могут играть экспортные цены на сырую нефть и внутренние цены на нефтепродукты, учитывая которые можно определить рентный доход нефтяных компаний.

При расчете справочных цен следует исходить из цен приобретения нефтепродуктов на внутреннем рынке и экспортных цен, вычитая из выручки за нефтепродукты стоимость, добавленную переработкой и транспортировкой.

**Юридический комментарий.** Гражданское законодательство (ст. 424 Гражданского кодекса РФ) не ставит никаких ограничений при определении цены реализации, кроме случаев, специально регулируемых законодательством (естественные монополии). Теоретически существует опасность признания сделки, совершенной с использованием заниженных цен, ничтожной в соответствии со ст. 169 «Недействительность сделок, совершенных с целью, противной основам правопорядка и нравственности» и ст. 170 ГК «Недействительность мнимой и притворной сделок». Однако до настоящего времени эти положения ГК фактически не применялись для доначисления налогов.

С 1 января 1999 года вступила в действие первая часть Налогового кодекса РФ, где устанавливаются принципы определения рыночных цен и случаи, когда налоговые органы впра-

ве контролировать правильность применения цен (ст. 40). Однако анализ данной статьи НК показывает, что при необходимости налогоплательщик может использовать удобную ему цену на продукцию, не опасаясь санкций налоговых органов.

Рассмотрим перечень таких случаев и пути ухода от наказания.

1. Сделки между взаимозависимыми лицами. В соответствии со ст. 20 НК организации являются взаимозависимыми при условии 20% прямого и/или косвенного участия одной организации в другой. В остальных случаях лишь суд может принять решение о взаимозависимости лиц. Однако нетрудно предвидеть проблемы, которые возникнут у судов при определении взаимозависимости лиц, совершающих сделки (даже при условии четкой трактовки этого понятия в нормативных документах, которое на сегодняшний момент отсутствует).
2. Сделки по товарообменным (бартерным) операциям. Товарообменные (бартерные) операции на сегодня практически не используются в чистом виде и заменены операциями с использованием зачетов или векселей, имеющими то же экономическое содержание, но не квалифицируемые как бартерные.
3. Внешнеторговые сделки. Такие сделки, как правило, не осуществляются напрямую производителем, а проводятся с использованием цепочки посредников, последний из которых осуществляет внешнеторговую операцию.
4. Сделки, осуществляемые по ценам, отклоняющимся более чем на 20% в сторону повышения или понижения от уровня цен, применяемых налогоплательщиком по идентичным (однородным) товарам (работам, услугам) в пределах непродолжительного периода. Такое отклонение может быть допущено налогоплательщиком лишь по доброй воле.

Таким образом, при достаточно квалифицированном управлении компания имеет возможность избежать повода для контроля за ценой реализации, что позволяет ей произвольно устанавливать цену на свою продукцию, так как во всех остальных случаях «для целей налогообложения принимается цена товаров, работ или услуг, указанная сторонами сделки. Пока не доказано обратное, предполагается, что эта цена соответствует уровню рыночных цен» (п. 1 ст. 40 НК).

Однако даже при попадании цены реализации под контроль (например, в случае прямой продажи нефти дочерним обществом материнской компании по трансфертной цене) налоговым органам весьма сложно, пользуясь 40-й статьей НК, доказать занижение используемой трансфертной цены по сравнению с рыночной, определение которой в НК дается следующим образом: «Рыночной ценой товара... признается цена, сложившаяся при взаимодействии спроса и предложения на рынке идентичных (а при их отсутствии — однородных) товаров... в сопоставимых экономических (коммерческих) условиях» (п. 4 ст. 40). Являясь практически монополистами в регионах добычи, нефтяные компании без труда доказывают, что используемая ими трансфертная цена и является той ценой, по которой может быть реализована добываемая нефть.

Отличительной особенностью российского налогового законодательства является отсутствие норм, устанавливающих, по какой цене должна заключаться сделка в тех случаях, когда она может контролироваться. Таким образом, налогоплательщик, реализуя товары по удобной ему заниженной цене, не совершает налогового нарушения, так как налоговое законодательство не предписывает ему использовать рыночную или какую-либо другую цену. Даже в случае выявления занижения цены налоговый орган может лишь доначислить налоги до уровня, соответствующего рыночным ценам, и взыскать недоимку и пеню.

В 1999 году средняя трансфертная цена нефти, по которой осуществлялась реализация нефти внутри ВИНК и которая являлась базой налогообложения, составляла 24 долл/т. При этом средняя экспортная цена (ФОБ при поставках на средиземноморский и роттердамский рынки) составила 110,5 долл/т, а средняя цена независимых продаж (продаж сторонним потребителям) — более 85 долл/т. Однако в существующих условиях было бы неправильно использовать цену независимых продаж в качестве рыночной цены, так как независимые продажи нефти носят маргинальный характер и по оценкам составляют менее 2% от общего объема добываемой нефти. В условиях повышенного спроса на нефть и нефтепродукты со стороны как внешнего, так и внутреннего рынка нефть стала дефицитным товаром, и сформировался четко выраженный рынок продавцов. Соответственно, цена независимых



продаж установилась на уровне, значительно превышающем среднюю рыночную цену нефти.

**Предложения Топливо-энергетического независимого института (ТЭНИ).** Рыночную цену следует определять исходя из стоимости корзины нефтепродуктов (для которых, в отличие от нефти, возможно с некоторой долей приближения определить рыночные цены) за вычетом стоимости переработки и транспорта нефти. В условиях 1999 года средняя цена нефти, определенная на основе отпускных цен НПЗ за вычетом стоимости переработки и транспорта нефти и без НДС, по расчетам Топливо-энергетического независимого института, составила 44,5 долл/т.

С использованием этой цены ТЭНИ были сделаны расчеты по определению рентного дохода при поставках нефти на внутренний рынок. Средневзвешенная по поставкам на внутренний рынок и на экспорт выручка от реализации нефти в 1999 году составила 69,2 долл/т. Очевидно, что данная величина будет одинаковой как в случае использования трансфертного ценообразования, так и без него, поскольку доходы от конечной реализации нефтяного сырья и полученных из него нефтепродуктов не уменьшаются от того, что оно оказывается проданным в рамках холдинговой компании по заниженной трансфертной цене. Однако величина налогов, причитающихся к уплате в бюджет, при использовании трансфертного ценообразования ощутимо ниже, чем в случае использования рыночных цен. Так, в условиях 1999 года величина налогов при использовании трансфертного ценообразования составила 16,6 долл/т, что соответствует оценке реально собранных налогов. В случае же применения рыночных цен эта величина оказывается существенно выше – 27,9 долл/т.

По расчетам ТЭНИ, в 1999 году вследствие применения трансфертных цен нефтяные компании в качестве налогов выплачивали лишь около 46% общей величины рентного дохода (таким образом, у нефтяных компаний осталось более половины рентного дохода). В то же время при использовании расчетных рыночных цен налоги составили бы 77% рентного дохода. В 2000 году, по оценкам ТЭНИ, нефтяные компании выплачивали в виде налогов 56,4% рентного дохода, в то время как при применении рыночных цен уровень налоговых изъятий должен был бы составить 81,6%.

Действующая налоговая система представляет собой структуру, маловосприимчивую к изменениям экономических условий. По расчетам ТЭНИ, в 1993–1997 годах номинальная налоговая нагрузка превышала возможности нефтедобывающих предприятий примерно на 10 долл/т, а номинальный денежный поток был отрицательным (под номинальным денежным потоком в данном случае понимается разность между выручкой от реализации продукции и эксплуатационными и капитальными затратами и всеми видами налогов). В результате до 1998 года нефтяной комплекс не мог существовать без не денежных форм расчетов и накопления кредиторской задолженности. Капитальные вложения в комплекс в этот период уменьшались, а привлечение иностранных инвесторов обеспечивалось за счет предоставления налоговых льгот и преимуществ в доступе к экспортным нефтепроводам.

С 1999 года в результате резкого роста мировых цен и девальвации рубля сложилась диаметрально противоположная ситуация. Номинальный положительный денежный поток у ВИНК в 2000 году после уплаты налогов и осуществления инвестиций составил почти 30 долл/т добытой нефти (с учетом дохода от реализации нефти и нефтепродуктов на экспорт). По оценкам ТЭНИ, в 2000 году государство получало около 56% общей величины рентного дохода от добычи нефти. В значительной степени это увеличение было достигнуто за счет существенного увеличения экспортных пошлин.

## **4.6. Проблема лицензирования**

Лицензии на право пользования недрами обеспечили и преемственность отношений между государственными и частными геологическими и горнодобывающими предприятиями, и основу для образования и развития новых компаний. Все скандалы, весь произвол, все издержки, связанные с приватизацией и последующими этапами передела собственности, не затрагивали систему лицензирования: лицензии не были предметом криминального дележа – в отличие от их держателей.

Лицензии на право разведки и разработки месторождений полезных ископаемых выдавались в соответствии с конституционной нормой государственной собственности на недра. А государство — это федеральный центр и регионы. Отсюда и принцип «двух ключей», заложенный в законодательство о недропользовании: решения о предоставлении недр в пользование принимаются этими двумя сторонами государства совместно. Этот принцип, безусловно, имел и имеет свои недостатки, которые, однако, связаны с недостатками государства, а не с порочностью принципа.

В лицензионных соглашениях прописаны сроки и объемы добычи ископаемых. Но процесс недропользования — это проект, реализуемый как минимум на протяжении 20–25 лет, а пока все отношения в его рамках регулируются стандартной формой лицензионных соглашений на нескольких листочках. Этот документ не отвечает практически ни на один из вопросов, возникающих в ходе реализации проектов.

На Западе требования к недропользователям гораздо более жесткие. Если недропользователь что-то нарушает, то он несет ответственность независимо от формы и размера компании. Более того, крупные корпорации гораздо больше боятся ответственности, потому что для них это может обернуться большими финансовыми потерями. Но на Западе все правила прописаны в законодательстве, и тот, кто их нарушает, осведомлен об этом уже на момент нарушения, а не узнает это после того, как к такому выводу пришел некий чиновник.

Летом 2002 года В. Артюхов, бывший в то время министром природных ресурсов, заявил о начале тотальной ревизии выполнения лицензий на разведку и разработку месторождений. В то же время группа по регулированию недропользования при Госсовете начала работу над выработкой новой государственной политики в этой сфере. Представители Минприроды заверяют, что в ближайшее время намерены изъять у недропользователей, не выполняющих условий лицензионных соглашений с государством, около тысячи лицензий. Но на практике это не так просто сделать.

Сразу после назначения на пост министра природных ресурсов Артюхов заявил о намерении уже в сентябре 2002 года отозвать лицензии у 60 компаний, попавших в черный список нарушителей, в том числе у ЛУКОЙЛа, ТНК, Славнефти, Тат-

нефти, Башнефти и подразделений Газпрома. Однако по мере того, как чиновники знакомились с положением дел в отдельных компаниях, их решимость падала на глазах.

В конце января 2003 года Минприроды объявило о том, что не собирается отзывать у ЛУКОЙЛа лицензии на месторождения в Тимано-Печорской нефтегазоносной провинции, так как «вины компании в срыве сроков освоения лицензионных участков нет». Проверка выявила, что в северной части провинции заморожены запасы нефти в объеме 227 млн т по категории С1 и что дочерняя компания ЛУКОЙЛа — «Архангельскгеолдобыча» — предпринимает попытки отодвинуть на десятилетие сроки завершения разведочных работ и ввода в разработку ряда крупных месторождений, в том числе Ярейюского, Медынского, Тобойского, Хыльчуйского и др. В конце января 2003 года В. Караганов, первый заместитель министра природных ресурсов, заявил, что «в ближайшее время будут отозваны и возвращены в государственный фонд порядка тысячи лицензий на недропользование». Но одновременно представители МПР утверждают, что отзыв лицензий не самоцель, главное — заставить недропользователей выполнять соглашения и вообще в каждом конкретном случае нужно разбираться отдельно.

Осторожность представителей Минприроды понятна. Во-первых, свое согласие на отзыв лицензии должен дать обладатель «второго ключа» — субъект Федерации. И если он по каким-то причинам не намерен этого делать, как это было в случае с Валом Гамбурцева, то процедура грозит затянуться на неопределенное время. Во-вторых, сам недропользователь вправе обратиться в суд или в арбитраж и оспорить решение Минприроды об отзыве лицензии. В-третьих, обладатель лицензии может поставить вопрос о возмещении расходов, понесенных в связи с освоением лицензионного участка.

В этих условиях Минприроды удается отбирать лицензии лишь у малых компаний. Крупные недропользователи имеют возможность имитировать активную работу, причем нередко с помощью местных властей и подразделений Минприроды. Например, компаниям выдают их поисковые лицензии, хотя на участках есть разведанные запасы нефти и газа, произвольно меняют условия недропользования при переоформлении

лицензий, «подгоняют» уровни добычи к финансовым и техническим возможностям недропользователя и т.д.

По мнению аналитиков, шансы Минприроды пополнить госфонд значительными запасами в результате изъятия лицензий невелики. Крупные компании в любом случае не пострадают. Возможно, будут пересмотрены лицензионные отношения с компаниями, которые в прошлом купили лицензии и надеялись их перепродать западным или крупным российским нефтяным компаниям. Отзыв у них лицензий скорее будет приветствоваться крупными нефтяными компаниями, так как открывает возможность для их участия в конкурсах на приобретение этих запасов.

## **4.7. Государственный фонд недр**

МПР планирует разработать механизм «размораживания» распределенного государственного фонда недр через определение норматива обеспеченности ресурсами компаний, занимающихся добычей углеводородов. Срок обеспеченности, который считается «нормативным», назван — 10 лет. Таким образом, компании должно хватать запасов минимум на 10 лет работы.

В настоящее время в России создан значительный задел по разведанным запасам нефти, в принципе превосходящий нужды текущего и среднесрочного развития отрасли. По зарубежным данным, обеспеченность доказанными запасами нефти в России составляет 22 года. В то же время в промышленно-развитых нефтедобывающих странах обеспеченность запасами значительно ниже: в США она составляет 10 лет, Канаде и Норвегии — 9,3 года, Великобритании — 5 лет. При этом указанный уровень обеспеченности запасами, например, в США фактически сохраняется на протяжении последних десятилетий, то есть является нормальным для рыночной экономики.

Учитывая, что в настоящее время крупные нефтегазовые компании обеспечены ресурсами в среднем на 40–50 лет и больше при существующих темпах добычи, предложение

МПР означает, что государство намерено изъять у них ресурсы, которые оно считает избыточными, или заставить недропользователей платить за простаивающие месторождения, как если бы они активно разрабатывались. Перспективные запасы наших компаний действительно впечатляют: у ЮКОСа, например, они составляют 47 лет, у Роснефти — 60 лет, у ТНК и Газпрома — 80 лет, у Сиданко и Сургутнефтегаза — около 100 лет. В то же время крупнейшие международные нефтегазовые компании обеспечены запасами, как правило, на 10-12 лет работы.

В конце февраля 2003 года сходное предложение обсуждалось на заседании Госсовета, посвященном состоянию дел в недропользовании, и вошло в проект «Основ государственной политики в области минерального сырья и недропользования». Авторы этого документа считают, что нефтяные компании должны быть обеспечены запасами не более чем на 12 лет при сложившихся уровнях добычи.

Несмотря на солидный уровень обсуждения проблемы сверхнормативных запасов, технология реализации этой инициативы так же сложна, как в случае с изъятием лицензий у недропользователей, не выполняющих лицензионные соглашения.

Во-первых, в России до сих пор используется советская система классификации геологических запасов, которая не принимает в расчет экономическую рентабельность запасов. С учетом этого фактора запасы российских компаний сократятся примерно на 30%. Но для того, чтобы переоценить запасы, нужно сначала разработать и ввести новую систему классификации, что займет длительное время.

Во-вторых, значительная часть ресурсов действительно была передана нефтяным компаниям в начале 90-х годов бесплатно, в силу того что находилась на их балансе. Но затем эти запасы переходили из рук в руки. Скажем, ТНК и ЮКОС, покупая, соответственно, ОНАКО и Восточную нефтяную компанию, оплатили стоимость запасов в этих компаниях и являются их добросовестными приобретателями.

В-третьих, попытки обложить гигантские запасы российских компаний налогом предпринимались и ранее, но неизменно заканчивались провалом. Например, то же Минприроды несколько лет назад предлагало провести оценку стоимос-

ти запасов, находящихся в собственности нефтяных компаний, и собирать с них налог на имущество, как это делается в зарубежных странах. Но юристы нефтяных компаний достаточно быстро доказали, что это предложение входит в противоречие с действующим законодательством.

Нет сомнения, что юридические отделы лидеров отечественной нефтяной индустрии уже подготовили аргументы против введения нормативных запасов, и эти аргументы наверняка будут услышаны влиятельными депутатами Госдумы. Это означает, что государственным органам не стоит рассчитывать на легкую победу, пытаясь перераспределить в пользу бюджета доходы сырьевых отраслей.

## **4.8. Законопроекты и предложения по совершенствованию рентной политики**

Для масштабного решения проблемы требуется государственная политика в сфере природопользования. Однако надлежащих нормативных документов, детально регламентирующих процесс природопользования, нет. Таким документом может стать Горный кодекс, который, аналогично Налоговому кодексу, будет определять особенности деятельности различных групп пользователей, регламентировать процесс проверок государственными органами и т.д. Поправки к существующим законам, новые законопроекты зреют в правительстве и Думе, в научных кругах и сообществе экспертов.

**1. Законопроекты «О недрах».** Действующий Закон «О недрах» явно уже выработал свой правовой ресурс и не соответствует новым экономическим реалиям. Он содержит ряд концептуальных недостатков, наличие которых сдерживает процесс эффективного использования недр и воспроизводства минерально-сырьевой базы. Получили массовое распространение случаи самовольного использования и занятия земельных участков, загрязнения земель нефтепродуктами, незаконной вырубке деревьев, нарушения лицензионных соглашений и другие правонарушения.

Новый вариант Закона «О недрах» должен был быть внесен в Государственную думу в 2003 году. Представители МПР и Минэкономразвития (МЭРТ) уже презентовали основные положения документа для депутатов на парламентских слушаниях «Законодательство РФ о недрах и недропользовании: актуальные проблемы». На слушаниях были представлены два варианта правительственного законопроекта «О недрах», подготовленных Министерством природных ресурсов и Министерством экономического развития.

В проекте МПР сделан акцент на принципе сохранения госсобственности на недра и содержащихся в них в естественном состоянии минерально-сырьевых ресурсах, уточнен порядок реализации принципа совместного ведения РФ и ее субъектов. База этого варианта Закона «О недрах» — эволюционное развитие законодательства, сохранение госсобственности на недра, уточнение принципа совместного ведения РФ и ее субъекта (принцип «двух ключей»), совершенствование лицензионной системы, расширение спектра договорных отношений — кроме СРП еще и договоров аренды, концессии и подряда, предоставление права пользования недрами преимущественно на основе конкурсов и аукционов.

Проект МЭРТ акцентирует внимание на более широком применении гражданско-правовой формы предоставления участков недр, при этом, правда, не упоминается о госконтроле за комплексным использованием и охраной недр. Подобный реверанс в сторону неограниченных гражданских прав в ущерб государственной монополии вызвал опасение у большинства участников, что может нарушить систему правового регулирования в сфере освоения природных ресурсов страны.

В законопроекте «О недрах» спорным остается вопрос, выдавать «сквозные» лицензии (на разведку и разработку месторождений полезных ископаемых) или же продавать право на разработку месторождений на аукционе. Мнения экспертов по этому вопросу разделились: одни выступают за выдачу «сквозных» лицензий, другие — за то, чтобы государство само производило геологическую разведку и продавало лицензии на разработку на аукционах, по уточнению министра. Основные принципы, на которых основывается государство в сфере использования недр, — это «равный, не дискриминационный доступ всех инвесторов к месторождениям». Кроме того, же-



лателен переход к гражданско-правовой схеме передачи прав на разработку, которая бы позволила осуществлять их оборот. В лицензионном режиме это невозможно.

Разрабатываемый вариант закона о недрах сохранит основные принципы действующего закона и положения о лицензировании. В новом документе также будет сохранена система конкурсов и аукционов, причем решение, каким способом месторождение пойдет «с молотка», будет приниматься в каждом случае отдельно. Включат ли в закон положения, по которым будет приниматься такое решение, пока не известно.

В этом базовом законе должны быть прописаны критерии дифференцированного подхода к налогообложению минерального сырья, различные способы предоставления прав на использование недр: подрядный, концессионный и лицензионный, уточнены права правительства на приоритетную покупку стратегических видов минерального сырья, зафиксированы положения о предоставлении компании преимущественного права на разработку месторождения, если она получает лицензию на его разведку. Кроме того, в законе будут подробнее прописаны условия подготовки и выдачи лицензий, а также пункты о праве залога и продажи лицензий на пользование недрами, на чем давно настаивают отечественные нефтяники.

*Два ключа лицензирования.* Сейчас на лицензии должны стоять подписи представителей как федеральных, так и местных структур. Спектр мнений и предложений по этому поводу таков: 1) правило «двух ключей» надо отменить, поскольку у нас одна вертикаль власти (мнение ректора Санкт-Петербургского горного института В. Литвиненко); 2) добываемое сырье должно являться собственностью государства (мнение главы комиссии по разграничению полномочий между федеральным центром и регионами Д. Козака); 3) федеральная власть должна при помощи специального договора делегировать главам субъектов право на решение тактических вопросов пользования месторождениями; однако если глава региона не справляется с этой задачей, то центр может назначить специального префекта, который будет заниматься вопросами недропользования (точка зрения председателя комитета Госдумы по природным ресурсам и природопользованию А. Белякова).

**2. Продажа и залог прав пользования недрами.** Одним из механизмов, направленных на существенную либерализацию от-

ношений недропользования, могут служить продажа и залог прав пользования недрами, предполагающие проведение аудита запасов. В случае принятия решения о целесообразности введения институтов продажи и залога прав пользования недрами для обеспечения их реализации необходимо решить целый комплекс неурегулированных действующим законодательством вопросов. Решение этих вопросов позволит отказаться от непрозрачных для государства и финансово неэффективных для компаний схем передачи прав пользования недрами посредством реорганизации.

В перспективе опыт продажи и залога права пользования недрами может быть использован в реформировании системы лицензирования и позволит усовершенствовать процедуры независимой стоимостной оценки распределяемого фонда недр. Проведение аудита в процессе подготовки месторождений для осуществления процедур залога или продажи может являться одним из оснований для принятия решений об установлении справедливого уровня налоговой нагрузки для недропользователей путем применения дифференцированной ставки налога на добычу полезных ископаемых.

Состояние нынешней России, как государства с рыночной экономикой, подтверждает, что залог прав пользования участками недр правомерен и его нужно вводить в горное законодательство. В детализированном виде проект введения института продажи и залога прав пользования на недра представил в докладе исполнительный вице-президент ОАО «НК «ЮКОС» А. Афанасенков.

**3. Нормативы на добычу полезных ископаемых.** Заместитель директора по науке ВНИИ геологии и разработки горных ископаемых Э. Халилов обосновал положение, в котором надо начинать с жестких нормативов на добычу полезных ископаемых. «В цивилизованных государствах установлены нормы отбора из скважин, — заявил он. — В России таких норм нет. Это приводит к варварской эксплуатации недр». В России сегодня средний дебит скважины — 84 т нефти в сутки. Если она дает меньше, то становится менее рентабельной, и возникает угроза ее закрытия. «Подогревается» ситуация еще и неэффективным налогообложением, вследствие чего часть продуктивных и вполне рентабельных скважин переходит в разряд убыточных. В США скважина даже при дебите 300 л в сутки может

быть рентабельной. Иными словами, там действует дифференцированный подход к недропользованию.

#### **4. Налогообложение норматива обеспеченности запасами.**

Попытка изъять у компаний лицензии на неразрабатываемые месторождения скорее всего не принесет ощутимых финансовых результатов для госказны. Однако в правительстве созрела новая инициатива: ввести для нефтяных компаний норматив обеспеченности запасами, который позволит обложить сверхнормативные запасы дополнительной данью либо вернуть простаивающие месторождения в фонд нераспределенных ресурсов, чтобы затем продать их новым недропользователям.

Убедившись в том, что отобрать лицензии на неиспользуемые запасы не так просто, Минприроды предприняло новый маневр: обложило недропользователей дополнительной данью. 29 декабря 2002 года Михаил Касьянов подписал постановление № 926, которым утвердил минимальные и максимальные ставки регулярных платежей за пользование недрами. Теперь нефтяники должны регулярно, раз в квартал, платить за каждый квадратный километр лицензионной площади на стадии оценки и поиска от 120 до 360 руб., на стадии разведки — от 5 до 20 тыс. руб. (на морском шельфе эти ставки несколько ниже).

Эта мера оказалась более действенной: с начала года несколько компаний уже сдали лицензии на неперспективные участки. Но, во-первых, речь идет о достаточно скромных запасах, например ТНК и ее подразделения рассчитывают избавиться таким образом от поисковых лицензий на участки с прогнозируемыми запасами менее 10 млн т, а Газпром и его подразделения — от газовых месторождений в Европейской части страны, насчитывающих в среднем около 5 млрд куб. м газа. Во-вторых, у компаний остается возможность снизить платежи за счет сокращения лицензионных площадей.

Тем не менее налоговая политика позволяет хоть как-то изменить статус-кво с неиспользуемыми лицензиями. Минприроды не может произвольно отобрать лицензию. Другое дело, когда компании сами возвращают лицензии из-за того, что не хотят платить налоги с простаивающих месторождений. На сегодняшний день экономические методы более эффективны, чем административные.

И все же введение вилки регулярных платежей не решает главную с точки зрения государственного аппарата задачу — вовлечения в оборот весьма значительных запасов, которые бесплатно достались нефтяным компаниям после введения в 1992 году системы лицензирования недр и с тех пор осваиваются, по мнению контролирующих органов, недостаточно эффективно.

**5. Законопроект о лицензировании добычи только в случае успешной геологоразведки аналогичного объема.** По мнению директора Нефтяного Совещательного форума В. Коновалова, у государства просто нет возможности инвестировать средства в геологоразведку. Такие возможности есть у компаний-недроразработчиков, но у них нет стимула это делать. Предлагается законодательно обеспечить приоритетное право на получение лицензии на добычу в случае открытия нового месторождения пользователям недр. Причем это право должно иметь преимущественную силу, а не быть предметом аукциона.

**6. Привязка акциза к мировым ценам.** Привязка акциза по основным видам нефтепродуктов к мировым ценам на нефтепродукты может иметь гибкую структуру, которая принята для экспортной пошлины на нефть. При этом характер зависимости ставки акциза должен быть обратным по отношению к зависимости, применяемой для налогообложения нефти. Как только мировые цены на нефтепродукты падают ниже некоего установленного среднего уровня, недополученный объем сборов за счет такого снижения цен будет делиться между потребителем и госбюджетом путем увеличения ставки акциза. Это позволит (наряду со стабилизационным нефтяным фондом) компенсировать часть выпадающих доходов от налога на добычу и экспортной пошлины в период снижения мировых цен. В случае превышения цен над средним уровнем, напротив, потребуется снижение ставки акциза. В итоге получаем стабилизацию цен для конечных потребителей, снижение зависимости этих цен от мировых.

**7. Налог на дополнительный доход от добычи углеводородов.** Принципиально новым элементом российской системы налогообложения нефтегазового сектора экономики может стать налог на дополнительный доход от добычи углеводородов (НДД), предлагаемый к введению вместо акциза на нефть.

Налог на дополнительный доход от добычи углеводородов вводится с целью изъятия рентной составляющей стоимости добываемых в Российской Федерации углеводородов. Указанный налог носит рентный характер, так как его концепция заключается в налогообложении доходов от добычи нефти после возмещения всех понесенных на разработку проекта затрат с целью изъятия дополнительной ренты по каждому конкретному проекту (лицензионному участку).

Базой налогообложения является стоимость реализованных и переданных на переработку или безвозмездно нефти и газового конденсата за вычетом эксплуатационных и капитальных затрат на их добычу с закупкой оборудования и научно-технических разработок у отечественных фирм (без учета амортизации).

НДД вводится как для новых месторождений, так и для уже разрабатываемых. При этом для налогоплательщиков, ведущих раздельный учет с начала деятельности на лицензионном участке, год начала оценки определяется как год начала деятельности на данном лицензионном участке. Для налогоплательщиков, не ведущих раздельный учет с начала деятельности на лицензионном участке, год начала оценки определяется как год введения в действие налога.

Концепция НДД была разработана в Топливо-энергетическом независимом институте и включена в состав проекта второй части Налогового кодекса, внесенного Правительством РФ на рассмотрение в Государственную думу Федерального собрания РФ 30 апреля 1997 года. В данной версии НДД предлагалось распространить на все месторождения углеводородов на территории страны, при этом переход на НДД предусматривал добровольность, то есть должен был осуществляться по желанию налогоплательщика. Подлежащие вычетам в отчетном налоговом периоде затраты на производство ограничивались стоимостью добытых углеводородов, то есть предел возмещения затрат составлял 100% стоимости углеводородов. Ставка налога определялась значением Р-фактора, равного отношению накопленного дохода к накопленным затратам. Шкала налога включала 14 градаций, ставка колебалась от 10% (при значении Р-фактора меньше 1,00) до 90% (при Р-факторе больше 3,00).

В несколько измененном виде концепция НДД получила отражение и в последней версии проекта Налогового кодекса,

внесенного Правительством РФ в Государственную думу Федерального собрания РФ 31 января 1998 года. В данном проекте предусматривалось распространение НДД только на новые месторождения. Переход на НДД должен был осуществляться добровольно. Предел подлежащих вычетам затрат устанавливался на уровне 100% стоимости добытых углеводородов. Число градаций шкалы налога было сокращено с 14 до 7, ставки налога изменялись от 0% (при Р-факторе меньше 1,00) до 60% (при Р-факторе больше 2,00).

Поскольку вторая часть Налогового кодекса не была принята Государственной думой, идея НДД была оформлена в виде отдельного законопроекта – Федерального закона «О налоге на дополнительный доход от добычи углеводородов». Проект данного закона был внесен в Государственную думу группой депутатов (С. Э. Дон и др.). Основное отличие предложенного законопроекта от версии Налогового кодекса – распространение НДД не только на новые, но и на разрабатываемые (старые) месторождения. В ноябре 1998 года законопроект получил одобрение Комитета по бюджету, налогам, банкам и финансам Государственной думы, однако самой Государственной думой он рассмотрен не был. В июне 2002 года в Думу снова был внесен законопроект, предусматривающий введение налога на дополнительный доход от добычи углеводородов. До серьезного рассмотрения дело опять не дошло.

Проанализируем содержание предлагаемого подхода на основе последнего из подготовленных законопроектов – Федерального закона «О налоге на дополнительный доход от добычи углеводородов». Согласно проекту данного закона, плательщиками НДД являются предприятия, приобретшие в установленном порядке лицензии на право поиска, разведки и добычи углеводородов на территории Российской Федерации и осуществляющие такую деятельность. Предприятия, производящие поиск, разведку и добычу углеводородов на нескольких лицензионных участках, вправе определять налоговое обязательство по результатам: а) деятельности на всех без исключения лицензионных участках в целом, на которых на дату вступления в силу данного закона осуществляется промышленная добыча; б) деятельности на каждом лицензионном участке в отдельности; в) деятельности на некоторых лицензионных участках в отдельности и на всех остальных лицензионных участках

в целом. Предприятия обязаны вести отдельный учет доходов и расходов и определять налоговое обязательство отдельно по каждому лицензионному участку, права на пользование которым получены или промышленная добыча на котором начата после даты вступления в силу данного закона.

Налоговая база применительно к каждому лицензионному участку или совокупности участков определяется как стоимость добытых и реализованных углеводородов, уменьшенная на подлежащие вычетам затраты. Стоимость добытых и реализованных углеводородов рассчитывается исходя из фактических объемов и цен реализации. При этом в указанные цены не включаются НДС и расходы на транспортировку до покупателя. Если налогоплательщик реализует добытые им углеводороды взаимосвязанным покупателям, использует их для дальнейшей переработки либо передает их на переработку на дачвальческой основе, то стоимость добытых углеводородов определяется исходя из их рыночной цены без НДС и расходов на транспортировку до покупателя. При реализации на экспорт стоимость углеводородов определяется исходя из цены реализации на экспорт за вычетом расходов на экспорт, включая транспортировку.

Расчетные вычитаемые затраты определяются как сумма затрат по производству и реализации продукции (за вычетом амортизации, расходов на транспортировку до покупателя и расходов на экспорт), производственных капитальных вложений, налогов, относимых на финансовые результаты деятельности предприятия, и расчетных вычитаемых затрат предыдущего налогового периода, вычет которых перенесен на следующий год, умноженных на средний индекс цен производителей на промышленную продукцию (по данным федерального органа по статистике).

Подлежащие вычетам затраты определяются как расчетные вычитаемые затраты данного периода, но в размере не более 70% от стоимости углеводородов при налогообложении деятельности на нескольких лицензионных участках в целом и 90% от стоимости углеводородов при налогообложении деятельности по отдельным лицензионным участкам. По лицензионным участкам, по которым с даты выдачи лицензии ведется отдельный учет доходов и затрат, подлежащие вычетам затраты устанавливаются в размере не более 100% от стоимос-

ти углеводородов. Если годовые расчетные вычитаемые затраты превышают величину подлежащих вычетам затрат за этот год, то такое превышение переносится на следующий год.

Налоговые ставки устанавливаются на каждый год применительно к каждому лицензионному участку или совокупности участков. Размеры налоговых ставок определяются значением  $P$ -фактора на предшествующий год.  $P$ -фактор определяется как отношение  $a : b$ , где  $a$  — накопленный доход,  $b$  — накопленные затраты. Величина  $a$  на 1998 год определялась как сумма годовых величин стоимости добытых и реализованных углеводородов за период с года начала оценки по 1998 году с поправкой на средний индекс цен производителей на промышленную продукцию. При суммировании величина стоимости добытых и реализованных углеводородов каждого года умножается на индекс данного года, равный произведению соответствующих годовых индексов за период с данного года по 1998-й. Год начала оценки устанавливается как 1994-й либо как год получения соответствующей лицензии, если этот год позже 1994-го.

Величина  $a$  на годы начиная с 1999-го определяется как сумма величин стоимости добытых и реализованных углеводородов за данный год и величины  $a$  на предыдущий год, умноженной на средний индекс цен производителей на промышленную продукцию. При определении  $a$  стоимость углеводородов уменьшается на суммы НДС и налога на прибыль предприятий, подлежащих уплате за соответствующий период.

Величина  $b$  на 1998 год определялась как сумма годовых величин затрат за период с года начала оценки с поправкой на средний индекс цен производителей на промышленную продукцию. В состав затрат включаются затраты по производству и реализации продукции (за вычетом амортизации, расходов на транспортировку до покупателя и расходов на экспорт), производственные капитальные вложения и сумма начисленных налогов, относимых на финансовые результаты деятельности предприятия. Величина  $b$  на годы начиная с 1999-го определяется как сумма величины затрат за данный год и величины  $b$  на предыдущий год, умноженной на средний индекс цен производителей на промышленную продукцию.

Налоговые ставки определяются значением  $P$ -фактора за предыдущий год и составляют от 0% (для лицензионных участков, по которым с даты выдачи лицензии ведется отдельный



учет доходов и затрат, при величине Р-фактора меньше 1,00) до 60% (при величине Р-фактора больше 2,00).

Формально предложенная схема расчета НДД может быть описана следующим образом.

1. Определение налоговой базы

$$ДД(t) = СУВ(t) - ПВЗ(t)$$

$$СУВ(t) = Ц(t) \times V(t)$$

$$ПВЗ(t) = (ЗПР(t) - A(t)) + KB(t) + Н.ПВЗ(t - 1) \times k(t)$$

$$ПВЗ(t) = ПВЗ(t) \text{ при } ПВЗ(t) \leq Пр.ПВЗ(t)$$

$$ПВЗ(t) = Пр.ПВЗ(t) \text{ при } ПВЗ(t) > Пр.ПВЗ(t)$$

Пр.ПВЗ(t) = 70% СУВ(t) при налогообложении по нескольким лицензионным участкам

Пр.ПВЗ(t) = 90% СУВ(t) при налогообложении отдельного лицензионного участка

Пр.ПВЗ(t) = 100% СУВ(t) по лицензионным участкам, по которым с даты выдачи лицензии ведется отдельный учет доходов и затрат

$$Н.ПВЗ(t) = ПВЗ(t) - ПВЗ(t) \text{ (при } ПВЗ > Пр.ПВЗ)$$

2. Определение налоговых ставок

$$Р\text{-фактор}(t-1) = a(t-1) / b(t-1)$$

$a$  – накопленный доход,  $b$  – накопленные затраты

$$a(t-1) = a(t-2) * k(t-1) + СУВ(t-1) - НДД(t-1) - НП(t-1)$$

$$b(t-1) = b(t-2) * k(t-1) + З(t-1)$$

$$З(t-1) = (ЗПР(t-1) - A(t-1)) + KB(t-1)$$

$$Р\text{-фактор}(t-1) \text{ - } \textcircled{R} \text{ Ст.}(t)$$

Таблица 56

Шкала налога

Р-фактор (t-1)	Ст. (t), %
до 1,00	10*
от 1,00 до 1,20	15
от 1,20 до 1,30	20
от 1,30 до 1,40	30
от 1,40 до 1,50	40
от 1,50 до 2,00	50
свыше 2,00	60

Для лицензионных участков, по которым с даты выдачи лицензии ведется отдельный учет доходов и затрат, налоговая ставка при величине Р-фактора до 1,00 устанавливается в размере 0%.

$$\text{НДД}(t) = \text{ДД}(t) \times \text{Ст.}(t)$$

Обозначения:

*ДД* – дополнительный доход

*СУВ* – стоимость углеводородов

*Ц* – цена нефти (без НДС, расходов на транспортировку до покупателя и затрат на экспорт)

*V* – объем добычи нефти

*РВЗ* – расчетные вычитаемые затраты

*ЗПР* – затраты на производство и реализацию

*A* – амортизация

*КВ* – капитальные вложения

*Н.РВЗ* – невозмещенные расчетные вычитаемые затраты

*ПВЗ* – подлежащие вычетам затраты

*Пр. ПВЗ* – предельные подлежащие вычетам затраты

*k* – индекс цен производителей

*НДД* – налог на дополнительный доход

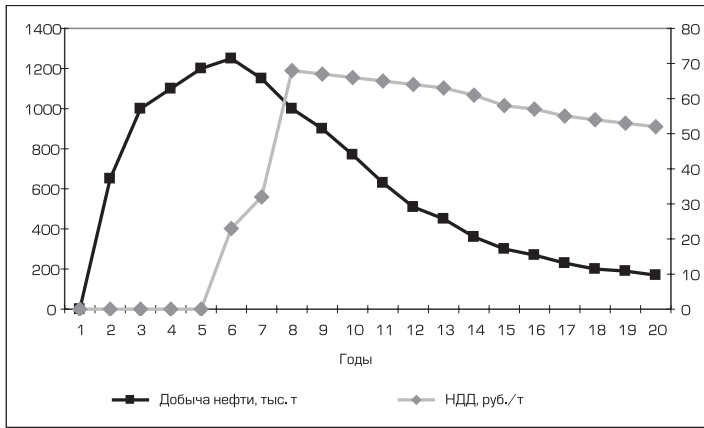
*НП* – налог на прибыль

*З* – затраты

*Ст.* – ставка налога

*t* – время (год, квартал)

НДД имеет ряд выраженных преимуществ по сравнению с российским акцизом. Во-первых, автоматизм расчета данного налога существенно повышает его объективность. НДД учитывает горно-геологические и экономические условия добычи углеводородов, так как напрямую связан с показателями прибыльности месторождения (дополнительным доходом и Р-фактором). Во-вторых, НДД стимулирует инвестиции в освоение новых месторождений (нулевой налог в первые годы добычи, когда осуществляются значительные капиталовложения (*рисунк 3*). В-третьих, НДД учитывает изменение горно-геологических условий добычи в процессе эксплуатации месторождения, то есть его истощение (по мере истощения месторождения налог снижается). В-четвертых, НДД реагирует на изменение внешних экономических условий производства – мировых цен (чем ниже цены реализации, тем ниже налог, и наоборот). В-пятых, НДД позволяет достаточно точно прогнозировать эффективность инвестиционных проектов (изменение же акциза фактически труднопредсказуемо).



**Рисунок 3.** Динамика добычи нефти и НДД для типового месторождения

Источник: расчеты В. Крюкова, А. Токарева

Вместе с тем позиции различных структур в отношении предложенного законопроекта о введении НДД существенно различаются. Министерство топлива и энергетики РФ, а также нефтяные компании полностью поддерживали разработанный законопроект. В то же время официальные представители Министерства финансов, Министерства по налогам и сборам и Министерства экономики РФ выступали против принятия данного закона, по крайней мере против распространения НДД не только на новые, но и на все разрабатываемые месторождения. Основной причиной являлись опасения значительного снижения налоговых поступлений в государственный бюджет. По оценкам Комитета Государственной думы по бюджету, налогам, банкам и финансам, замена акциза на нефть налогом на дополнительный доход в расчете на 1999 год вела к снижению налоговых начислений в нефтедобывающей промышленности на 5,2 млрд руб. Без учета отчислений на воспроизводство минерально-сырьевой базы, которые используются целевым образом и в значительной степени возвращаются нефтедобывающим предприятиям, данное снижение составляет 6,9 млрд руб., или примерно 0,3% ВВП. Существуют, однако, и значительно более пессимистические оценки.

Схема, основанная на применении НДС, является существенно более сложной с точки зрения как проведения налоговых расчетов, так и практического контроля за их достоверностью. Это создает потенциальные возможности занижения производителями своих налоговых обязательств и, как следствие, уменьшения доходов государственного бюджета. Именно с этим связаны опасения неконтролируемого снижения налоговых поступлений в результате введения НДС.

Следует также указать на необходимость доработки подготовленных законопроектов по введению НДС, имеющих, на наш взгляд, ряд существенных недостатков.

Исходя из общей концепции и целей налогообложения ренты, развитых в предыдущих разделах книги, можно высказать следующие замечания и возражения против законопроекта «О налоге на дополнительный доход».

1. Если одна из главных целей рентного налогообложения — сокращение разрыва в рентабельности между топливно-сырьевыми и обрабатывающими отраслями, то дополнительный доход следует рассчитывать как разность выручки и затрат, исчисленных по показателям до уплаты налогов.

2. Законопроектом фактически предложен новый подход к определению дополнительного дохода, в котором вместо «нормального» или «нормативного» дохода от вложенных ресурсов используется объем произведенных компанией капитальных вложений. Таким образом, та часть доходов компании, которая направляется на инвестиции, освобождается от рентного налога. В принципе это хорошее средство для стимулирования развития отрасли. Но освобождение от рентного платежа любого объема инвестиций без ограничений может привести к раздуванию инвестиционных расходов компании только для того, чтобы увести финансовые средства от налога, — со всеми негативными последствиями. Возможно, более эффективным было бы не полное освобождение от рентного налога инвестированных средств, а обложение их этим налогом по льготной ставке — скажем, вдвое ниже, чем общая ставка налога на дополнительный доход.

3. Однако главным возражением остается несвоевременность введения налога на дифференциальную ренту, пока не введены и не доказали свою эффективность гораздо более простые и надежные в реализации налоги, изымающие основ-

ную часть абсолютной ренты. В силу этого мы считаем, что введение налога, подобного предложенному в законопроекте, — дело будущего в совершенствовании налоговой системы в нефтяном комплексе.

## **Выводы**

Определение понятия ренты и ее количественная оценка составляют теоретическую основу для построения системы рентных налогов, с помощью которых рента или ее часть изымаются в государственный бюджет или во внебюджетные фонды.

В мировой практике выработаны довольно многообразные подходы к изъятию государством рентных сверхдоходов. Все они имеют свои преимущества и недостатки, свою логику построения, свой опыт применения. В России сложился специфический механизм изъятия рентных доходов, главным образом через общую систему налогообложения и экспортные тарифы.

Наиболее актуальным в настоящее время признано совершенствование налоговых и ценовых механизмов в части распределения абсолютной ренты, обеспечивающих дополнительные изъятия в госбюджет и в то же время предусматривающих необходимый объем средств на развитие рентообразующих отраслей.

Введение механизма учета дифференциальной ренты — задача следующего этапа совершенствования рентного налогообложения.

---

## Заключение

Рентные доходы от эксплуатации природных ресурсов в России привлекают столь пристальное внимание экономистов, политиков и общественности в силу фундаментального сдвига экономической структуры в сторону сырьевого комплекса. Проведенная в начале 90-х годов приватизация нефтяных компаний на фоне форсированного дерегулирования экономики создала объективные предпосылки недобросовестной деловой практики с их стороны в ущерб обществу. В итоге доходы нефтяных, газовых, металлургических компаний (прежде всего от экспорта) оказались исключительно высокими в сравнении с недопустимо низкой доходностью, а по сути убыточностью большинства отраслей обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства. По факту в 90-е годы Россия вошла в хронический режим «голландской болезни».

Демонтированные в ходе реформ структуры государственного регулирования структурных и ценовых пропорций при слабости институтов общественного контроля привели к образованию фундаментальных диспропорций в распределении общественного богатства, что не могло не отразиться на политической жизни. В начале 2000-х годов сложившаяся структура экономической динамики стала осознаваться общественностью как тупиковая. На наш взгляд, существенная доля ответственности за сложившееся положение лежит на новых собственниках рентообразующих предприятий, не сумевших эффективно и с учетом социальных требований распорядиться попавшими в их распоряжение активами.

Консервация такого состояния представляет реальную угрозу для России, которая может вследствие такого положения

дел потерять свой потенциал как одного из ведущих индустриальных и научно-технических центров, окончательно и бесповоротно превратиться в сырьевой придаток развитых стран.

Между тем вопросы использования природной ренты в интересах общества сегодня способны вызвать серьезную конфронтацию между государством и крупнейшими топливно-сырьевыми компаниями, как частными, так и государственными.

Однако возможен и иной путь – путь осознания общности интересов компаниями, государством и населением. И государство, и компании, и все население объективно заинтересованы в быстром экономическом подъеме страны, росте благосостояния, развитии инфраструктуры, обеспечении политической и социальной устойчивости, глобальной конкурентоспособности и безопасности страны.

Только сильное и экономически развитое государство может стать для сырьевых компаний гарантом их защиты в условиях мировых финансовых бурь и поддержать их в конкурентной борьбе с транснациональными гигантами.

Для плодотворного партнерства государства, компаний и трудящихся требуются развитие диалога, прозрачность экономической информации, готовность принимать взаимную ответственность. Только в таких условиях возможно взаимное доверие. Механизм согласования интересов между основными участниками создания рентных доходов и их распределения должен быть отлаженным, в противном случае это создаст серьезную угрозу для будущего страны.

Исследование, результаты которого легли в основу настоящей книги, выполнялось с целью выявить и наиболее наглядно представить основные факторы, определяющие размеры рентных доходов, а также проблемы, связанные с ее распределением. Это исследование показывает, что объемы природной ренты действительно очень велики, в силу чего усилия по ее изучению и законодательному регулированию, несомненно, окажутся полезными.

По нашим оценкам, увеличение налоговой нагрузки на нефтяную отрасль без ущерба для ее инвестиционных возможностей могло бы составить в 2000 году 9,3 млрд долл., в 2001 году – 4,7 млрд, в 2002 году – 6 млрд, в 2003 году – 7 млрд долл. Расчеты показывают, что рентные доходы основных рентиоб-

разующих отраслей составляют значительную долю от всего валового внутреннего продукта России: в 2000 году – 17,4%, в 2001 году – 11,6%, в 2002 году – 10,5%. Внушительнее выглядит рентный доход этих отраслей в сопоставлении с общей суммой расходов государственного бюджета: в 2000 году – 65,7%, в 2001 году – 44,3%, в 2002 году – 33,5%.

Необходимость введения категории ренты в систему налогообложения, проведения ее регулярных статистических оценок определяется далеко не только фискальными соображениями.

Камень преткновения сегодняшних споров вокруг ренты – проблема необходимости государства вернуться к исполнению своих конституционных обязанностей, в том числе по контролю за доходом от своей собственности – природных ресурсов. В противном случае оно, как Король Лир, смирится с фактом раздачи в частные руки своего имущества, приносящего наибольшие доходы, и останется нищим, а потому неспособным выполнять свои основные обязанности. А обязанности государства как раз и заключаются в том, чтобы быть не только социальным, эффективным, но и развивающимся организмом.

Бедное государство не способно поставить на ноги и защитить потенциально экономически эффективные производства.

Природные ресурсы – немного из того, что еще осталось у Короля Лира, а он даже не может сосчитать, какой доход это приносит. Этот доход – рента, и она может и должна быть юридически определена и исчислена.

В силу этого мы считаем совершенно необходимым ввести в законодательство понятие рентного дохода - дохода государства как собственника природных ресурсов. Это вовсе не значит, что весь рентный доход должен поступать в госбюджет. Какая доля ренты должна изыматься в бюджет и с помощью каких конкретных налоговых инструментов - вопрос согласования интересов.

Классики политэкономии, определяя понятие ренты, рассматривали цены, складывающиеся на рынках, как объективно заданные. В современных условиях цены, особенно на продукцию таких высоко монополизированных отраслей, как нефтяная, газовая, металлургическая, регулируются как госу-



дарством, так и группами компаний, доминирующих на рынке. В нефтяной отрасли, где оперируют вертикально интегрированные компании, большая часть сырой нефти реализуется по внутренним (трансфертным) ценам. Это приходится учитывать при определении первичных доходов добывающих компаний как базы для расчета и изъятия ренты. В Великобритании и Норвегии рентный налог на нефтяные компании представляет собой налог на дополнительный доход (НДД). Под «дополнительным доходом» здесь подразумевается доход, сравнительный с тем, что получили бы компании, если бы применили сопоставимые ресурсы капитала и труда в других отраслях. При этом, чтобы исключить манипулирование ценами с целью ухода от рентного налога, дополнительный доход как база для налога рассчитывается по специально определяемым «справочным ценам».

Регулирование ценовых пропорций со стороны государства естественно интерпретировать так же, и как регулирование распределения первичных доходов, в частности ренты. Так, установление заниженных цен на газ есть способ передачи части газовой ренты потребителям газа. Другой пример распределения рентных доходов демонстрирует регулирование цен на продукцию сельского хозяйства.

Как показано в главе 2, ряд подотраслей сельского хозяйства России имеет «отрицательную ренту», то есть не получает того нормативного дохода, который необходим для нормального воспроизводства. В странах Западной Европы, в США, Японии эта проблема давно решается путем создания специальных механизмов, поддерживающих повышенные внутренние цены на сельскохозяйственную продукцию за счет государства.

По нашему мнению, введение понятия ренты в законодательство должно подчеркнуть роль государства как собственника природных ресурсов, обратить особое внимание общества на право и обязанность государства быть эффективным хозяином этого имущества, доходы от которого в последние годы составили немалую часть от всех его доходов.

В настоящей работе последовательно проводится мысль, что рента не обычный налог, которым государство облагает определенные виды деятельности или использование ресурсов труда и капитала, ему принадлежащих. Поскольку рента -

доход от собственности, то ее формирование должно рассматриваться как формирование первичных доходов, то есть до дальнейшего распределения доходов между компаниями и государством с помощью налогов общего типа.

Такой подход решает важную задачу преодоления изначального ценового и финансового диспаритета между экспортируемыми топливно-сырьевыми ресурсами и товарами обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства, предназначенными для внутреннего рынка. В настоящее время такой диспаратет характеризует экономику России и стран периферийного капитала. Без преодоления этого диспаратета у нашей страны сегодня нет возможности войти в ряды стран, лидирующих в экономическом и научно-техническом развитии, на что Россия может справедливо претендовать по своему техническому, культурному, образовательному потенциалу. Сегодня большинство аналитиков признают, что для успеха «догоняющей стратегии» в XXI веке особую значимость будет иметь величина «человеческого капитала», которым располагает страна. России для этого необходимо сменить траекторию одностороннего развития как сырьевого придатка развитых стран на вектор комплексного развития хозяйства.

Политическое руководство страны, судя по официальным высказываниям, признает важность поднятой в нашей работе проблематики и ставит в ранг стратегических приоритетов в развитии страны рациональное и справедливое налогообложение природных ресурсов, недвижимости, а также последовательное снижение налогообложения нерентных доходов.

---

## Список основной литературы

1. *Разовский Ю.В.* Горная рента. М.: Экономика, 2000.
2. *Мэтьюз Р., Агеев А.И., Большаков З.А.* Новая матрица, или концепция стратегического превосходства. М.: ОЛМА-ПРЕСС; Институт экономических стратегий, 2003.
3. *Яковец Ю.В.* Рента, антирента, квазирента в глобально-цивилизованном измерении. М.: ИКЦ «Академкнига», 2003.
4. *Дынкин А.А.* Природная рента: великий шанс или великая иллюзия? // Доклад 29 октября 2003 года.
5. *Кузык Б.Н.* Оборонно-промышленный комплекс России: прорыв в XXI век. М.: РУБИН, 1999.
6. *Кузык Б.Н.* Высокотехнологичный комплекс в экономике России. М.: ИНЭС, 2002.
7. *Кузык Б.Н.* У России один эффективный путь развития — свой. М.: МГФ «Знание», 2004.
8. *Федоренко Н.П.* Россия. Уроки прошлого и лики будущего. М.: Экономика, 2001.
9. *Абалкин Л.И.* Стратегический ответ России на вызовы нового века. М.: Экзамен, 2004.
10. *Львов Д.С.* Вернуть народу ренту. Резерв для бедных. М.: Эксмо «Алгоритм», 2004.
11. *Макаров В.Л., Варшавский А.Е.* (руководители авторского коллектива). Наука и высокие технологии России на рубеже третьего тысячелетия (социально-экономические проблемы развития). М.: Наука, 2001.
12. *Ивантер В.В., Говтань О.Дж., Ксенофонтов М.Ю., Панфилов В.С., Узяков М.Н.* Экономика роста (Концепция развития России в среднесрочной перспективе) // Проблемы прогнозирования. 2000, № 1.

- 
13. *Львов Д.С. Концепция управления национальным имуществом.* М.: Институт экономических стратегий, 2002.
  14. *Аганбегян А.Г. Социально-экономическое развитие России.* М.: Дело, 2004.
  15. *Глазьев С.Ю. Государство должно быть эффективным собственником своего имущества // Экономические стратегии.* 2003, № 5. С. 24-28.
  16. *Волконский В.А., Кузовкин А.И. Об энергоёмкости национальной экономики и определяющих ее факторах // Экономика и математические методы.* 2003, т. 39, № 4.
  17. *Волконский В.А., Кузовкин А.И. Вопросы межстрановых сопоставлений энергоёмкости ВВП и цен на энергоресурсы // Проблемы прогнозирования.* 2001, № 5.
  18. *Волконский В.А., Кузовкин А.И. Диспаритет цен в России и мире // Проблемы прогнозирования.* 2002, № 6.
  19. *Волконский В.А., Кузовкин А.И. Нефтяной комплекс: финансовые потоки и ценообразование // Экономист.* 2002, № 5.
  20. *Стратегия развития газовой промышленности России / Под ред. Вяхирева Р.И. и Макарова А.А.* М.: Энергоатомиздат, 1997. С. 60, 320.
  21. *Некрасов А.С., Борисова И.Н., Крестина Ю.С. и др. Цены на энергию в экономике России // Проблемы прогнозирования.* 1996, № 2.
  22. *Волконский В.А., Кузовкин А.И. Ценовые и финансовые проблемы топливно-энергетического комплекса // Проблемы прогнозирования.* 2000, № 1.
  23. *Меньшиков С.М. Рентабельность и рента // Экономические стратегии.* 2004, № 1.
  24. *Меньшиков С.М. Анатомия российского капитализма.* М.: Международные отношения, 2004.
  25. *Россия в цифрах: 2003: Краткий сборник.* Госкомстат России. М., 2003.
  26. *Российский статистический ежегодник: 2002: Статистический сборник.* Госкомстат России. М., 2002.
  27. *Новая энергетическая стратегия России.* М.: Энергоатомиздат, 1995.
  28. *Народное хозяйство СССР в 1990 году: Статистический ежегодник.* Госкомстат СССР. М.: Финансы и статистика, 1991.

---

29. **Основные экономические показатели финансово-экономической деятельности сельскохозяйственных предприятий РФ за 2002 год.** Департамент экономики Минсельхоза РФ. М.: Минсельхоз РФ, 2003.

30. **Состояние и меры по развитию агропромышленного производства РФ: Ежегодный доклад, 2001.** М.: Минсельхоз РФ, 2002.

31. *Мудрецов А.Ф. Угрожает ли природе рынок ?* // Евразия. 1997, № 2, 3.

32. **Налоговый Кодекс Российской Федерации.** Части первая и вторая. М.: Проспект, 2000.

33. **Состояние и меры по развитию агропромышленного производства РФ.** Ежегодный доклад 2001 г. Минсельхоз РФ. М., 2002.

34. **Экономические проблемы воспроизводства в АПК России** // Энциклопедия российских деревень. М., 2003.

35. «Газета» от 5 мая 2003 года, с. 7–9.

БОРИС КУЗЫК  
*collectio*

---

том 12

**Кузык** Борис Николаевич,  
**Агеев** Александр Иванович,  
**Волконский** Виктор Александрович и др.

**ПРИРОДНАЯ РЕНТА  
В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Ответственный за выпуск *О. П. Бардова*  
Верстка *И. Ю. Фадеева*  
Редактор *Ю. В. Стрельникова*  
Корректор *И. Н. Кавалерович*

Автономная некоммерческая организация  
«Институт экономических стратегий»  
ЛР № 066811 от 25 августа 1999 г.  
Телефон издательского отдела: (095) 234-4693  
E-mail: [ines@inesnet.ru](mailto:ines@inesnet.ru)  
[www.inesnet.ru](http://www.inesnet.ru)

Отпечатано в типографии Graspо  
Чешская Республика

Представительство в России — ООО «Кватро-Принт Групп»  
Тираж 500 экз.

П77 **Природная рента в экономике России** / Б. Н. Кузык (рук. авт. коллектива), А. И. Агеев, В. А. Волконский, А. И. Кузовкин, А. Ф. Мудрецов. — 2-е изд. — М.: ИНЭС, 2004. — 192 с. — (БОРИС КУЗЫК: *collectio*; Т. 12).  
ISBN 5-93618-071-9

Использование природных ресурсов и возникающих на этой основе рентных доходов — важный источник национального богатства России. Но переход к рыночной экономике, сдвиги в отношениях собственности создали достаточно запутанную ситуацию с оценкой вклада капитала, труда, природных ресурсов в создании национального богатства и его распределении.

Проведенное авторами исследование показывает подлинную картину процессов образования рентных доходов в народном хозяйстве, определяет важнейшие понятия для анализа теоретических и практических метаморфоз ренты, намечает пути исправления сложившихся диспропорций в распределении рентных доходов.

Для специалистов и читателей, интересующихся проблемой экономического роста в России.

УДК 338  
ББК 65.28