

УДК 330.1

DOI: 10.17223/19988648/40/10

С.В. Чернявский, И.А. Шерварли

## ПРОБЛЕМЫ УСИЛЕНИЯ СТИМУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕФТЕГАЗОВЫХ ДОХОДОВ<sup>1</sup>

*В статье показано, что система налогообложения нефтегазовых доходов выполняет лишь фискальную (распределительную), но почти не выполняет стимулирующую функцию. Рассматриваются специальные перераспределительные инструменты (расчетные цены и полярные платежи) и показано, как с помощью их использования может быть усилено стимулирующее воздействие системы налогообложения нефтегазовых доходов. Рассматривается также режим соглашения о разделе продукции и показано, как с его помощью может быть усилено стимулирование привлечения инвестиций в отрасль.*

*Ключевые слова: нефтегазовые доходы, горная рента, расчетные цены, полярные платежи, соглашение о разделе продукции, фискальная функция, стимулирующая функция.*

Известно, что система налогообложения доходов может выполнять не только фискальную (распределительную), но и стимулирующую функцию. При этом многие экономисты считают, что указанная система (и ее элементы) «...выполняет фискальную функцию, но не выполняет компенсационную и стимулирующую функции» [1. С. 98]. В частности, налогообложение в добывающих отраслях «...не заинтересовывает недропользователей в более эффективном использовании природного ресурса. Также отсутствует интерес к достижению максимального извлечения природного ресурса из месторождения в силу специфики распределения затрат в сырьевом комплексе» [1. С. 98–99].

В советское время особенности образования рентных доходов в отраслях добывающей промышленности в условиях плановой экономики явились причиной использования в практике хозяйствования специфического инструмента выравнивания условий производства отдельных предприятий – расчетных цен.

По мнению одних экономистов, применение расчетных цен обеспечивало «... повышение заинтересованности коллективов предприятий в улучшении показателей эффективности производства, росте его рентабельности путем предоставления им больших возможностей для использования прибыли на образование фондов стимулирования и совершенствование производства» и «создание условий для улучшения использования производственных фондов, увеличение выпуска продукции более высокого качества» [2. С. 45].

Другие экономисты считали, что именно применение расчетных цен явилось причиной значительного снижения уровня рентабельности в угольной промышленности [3. С. 110–111].

---

<sup>1</sup> Исследование проведено при финансовой поддержке РФФИ (проект № 16-06-00513 а).

Почему же применение расчетных цен вызывало столь противоречивые оценки?

С помощью расчетных цен осуществлялось возмещение повышенных по сравнению со средними по отрасли (району, бассейну индивидуальных затрат на добычу полезных ископаемых), в связи с этим их использование подразумевало применение двух типов цен: дифференцированных по индивидуальным затратам для производителей и единых оптовых для покупателей.

Предприятиям, имеющим повышенные по сравнению со среднеотраслевыми или средними по бассейну или району затраты на добычу полезных ископаемых, расчетная цена устанавливалась на уровне выше оптовой, в то время как предприятиям, имеющим затраты на добычу полезных ископаемых ниже указанного уровня, – соответственно на уровне более низком, чем оптовая цена.

Уровень расчетной цены, действовавшей в угольной промышленности до 1979 г., определялся на основании полной плановой себестоимости, которая являлась «основной составной частью расчетной цены предприятия» [4. С. 2].

При этом по шахтам и разрезам плановая себестоимость корректировалась «путем добавления:

а) внутренних удорожающих факторов, вызванных повышением цен на уголь;

б) внешних удорожающих факторов, вызванных повышением цен на лесные материалы, рельсы, металлокрепление, канаты, другие материалы и электроэнергию;

в) начисления соцстраху в резерв на отпуска от суммы материального поощрения, кроме средств, предусматриваемых на оказание материальной помощи работникам» [4. С. 2].

Кроме этого, при определении расчетной цены из плановой себестоимости исключались «плановые премии руководящим и инженерно-техническим работникам и служащим» и «оплата процентов за банковский кредит» [4. С. 2–3].

Величина плановой прибыли предприятия, учитывавшаяся при определении уровня расчетных цен, устанавливалась на основании того, что она «должна обеспечивать плату за основные производственные фонды и нормируемые оборотные средства, платежи по процентам за банковский кредит, отчисления в резерв Министерства для оказания временной финансовой помощи (1,9% от прибыли), а также покрытие плановых затрат (возмещение убытков от отпуска угля работникам по льготным ценам, убытков по жилищно-коммунальному хозяйству по обогатительным и брикетным фабрикам, содержание культурно-просветительных учреждений и пионерских лагерей и др.) и отчисление в фонды материального поощрения, социально-культурных мероприятий и жилищного строительства и развития производства» [4. С. 3–4].

Таким образом, расчетные цены обеспечивали внутриотраслевое (внутрирайонное) регулирование рентабельности предприятий путем перераспределения прибыли между предприятиями с издержками производства выше и ниже среднеотраслевых (средних по району). Исходя из этого основное их назначение заключалось в том, что «...расчетные цены выполняют функцию

перераспределения чистого дохода между предприятиями отрасли, обеспечивая им примерно равные хозяйственные условия» [5. С. 58].

Учитывая вышесказанное, можно сформулировать основное отличие расчетных цен от налоговых инструментов, обеспечивающих регулирование доходности. Если рентные платежи выражали отношения между предприятиями и государственным бюджетом, то расчетные цены в основном выражали отношения между предприятиями отрасли по поводу внутриотраслевого перераспределения рентных доходов и прибыли с целью обеспечения им примерно равных условий производства и хозяйствования.

Наличие двух видов цен – индивидуальных (групповых) расчетных цен для предприятий-поставщиков и единых оптовых цен для потребителей – предполагало существование посредника для организации расчетов между поставщиками и потребителями.

В качестве таких посредников могли выступать вышестоящие органы, снабженческо-сбытовые организации и учреждения Государственного банка СССР.

В последние годы существования плановой экономики расчетные цены применялись в некоторых отраслях добывающей промышленности (железнодорожная, цементная, нефтедобывающая и т.д.), как правило, в тех случаях, когда построение системы оптовых цен на базе затрат добывающих предприятий, находящихся в худших условиях, было невозможно. Так, например, в угольной промышленности применение расчетных цен (до 1979 г.) было вызвано тем обстоятельством, что необходимость обеспечения определенного соотношения цен на уголь и нефть при установлении указанного соотношения исходя из цен, установленных на условное топливо, не позволила строить систему оптовых цен на уголь на основании худших (закрывающих) затрат. Принятие в качестве базы для определения оптовых цен на уголь себестоимости предприятий, работающих в худших природных условиях, значительно повысило бы цены на уголь, что повлекло бы за собой нарушение указанного соотношения цен на уголь и нефть.

В нефтедобывающей промышленности расчетные цены использовались для нивелирования значительных различий в себестоимости добычи нефти отдельных месторождений одного экономико-географического района. Указанные различия в условиях, а следовательно, и в затратах на добычу нефти при установлении единых оптовых цен на нее привело бы к значительному общему повышению цен на нефть. В связи с этим было признано целесообразным в отдельных районах добычи нефти использовать для регулирования рентабельности месторождений расчетные цены.

Таким образом, расчетные цены являлись экономическим инструментом, с помощью которого преодолевались противоречия между среднеотраслевыми и индивидуальными затратами на производство продукции. Тем самым всем предприятиям данной отрасли (района) обеспечивался нормальный уровень рентабельности, что создавало необходимые предпосылки перевода их на хозяйственный расчет.

Но в то же время расчетные цены обладали и целым рядом серьезных недостатков, на которые также указывали многие советские экономисты. К числу важнейших недостатков относили то, что расчетные цены, по сути де-

ла, имели дотационный характер. К числу недостатков расчетных цен относили и то, что в них «...не полностью учитывалось влияние факторов рентного характера» [6. С. 7]. Однако это не так. В расчетных ценах полностью учитывалось влияние не только «факторов рентного характера», но и всех прочих, поскольку основой для формирования расчетных цен были индивидуальные затраты на добычу полезных ископаемых. Как известно, себестоимость не всегда отражает влияние только объективных условий хозяйствования, ее уровень находится также и под воздействием необоснованно завышенных затрат, вызываемых недостатками в работе предприятия. Исходя из этого, предприятия, в отношении которых применялись расчетные цены, получали возможность покрывать затраты, вызванные недостатками в их работе, так как, будучи включенными в себестоимость продукции, эти затраты находили свое выражение и в расчетной цене. Как отмечал В.В. Ситнин, «...при наличии расчетной цены все факторы отклонений индивидуальной рентабельности от среднеотраслевой признаются независящими от работы предприятия» [7. С. 156]. Таким образом, «...расчетные цены практически санкционируют любые индивидуальные затраты на производство, так как они обеспечивают... полное возмещение производственных затрат всех предприятий отрасли» [7. С. 156]. Именно применение для формирования расчетных цен индивидуальных затрат на добычу полезных ископаемых являлось, как нам представляется, основным их недостатком.

С этим недостатком, по всей видимости, и связано снижение рентабельности предприятий угольной промышленности, о котором говорилось выше, он же явился причиной неудачи в эксперименте с применением расчетных цен в ПНР [8. С. 47–48].

В современных условиях могут появиться предпосылки для использования расчетных цен в случае, если будут приняты законодательные меры, обязывающие нефтедобывающие компании разрабатывать все скважины данного месторождения вне зависимости от рентабельности добычи на каждой из них с целью обеспечения рационального режима добычи на всем месторождении и недопущения блокирования в недрах запасов сырья.

Другим инструментом перераспределения рентных доходов, целесообразность применения которых широко обсуждалась в условиях плановой экономики, явились полярные платежи.

Полярные платежи по механизму действия были весьма близки к расчетным ценам с той точки зрения, что в основу их действия было положено изъятие доходов у высокорентабельных предприятий и предоставление дотаций низкорентабельным предприятиям через государственный бюджет страны.

В том случае, если средства аккумулируются в бюджете страны, сложно говорить о внутриотраслевом (или каком-либо еще внутрихозяйственном) перераспределении средств. Между тем предполагалось, что это будет происходить именно так. В статье А.П. Разуваева «О фиксированных платежах в обрабатывающих отраслях» расчеты сумм фиксированных (рентных) платежей для предприятий обрабатывающей промышленности, проводимые по методике, используемой в то время в добывающих отраслях, приводили к тому, что при расчетах фиксированных (рентных) платежей для некоторых предприятий и объединений, работающих в относительно худших условиях,

у которых уровень затрат на рубль добытого сырья был выше базового, нормативы фиксированных платежей получали бы отрицательное значение. Тогда вместо уплаты фиксированного (рентного) платежа данное предприятие должно получать дотацию из государственного бюджета. То есть предлагалась система сочетания фиксированных (рентных) платежей и дотаций (полярные платежи), которая, по мнению А.П. Разуваева, «...может быть использована для усиления действенности хозрасчета в низкорентабельных и убыточных отраслях без изменения оптовых цен» [9. С. 32].

В настоящее время сущность полярных платежей понимается шире – просто как наличие в одной отрасли (как правило, добывающей) и рентных платежей, и дотаций. То есть при таком понимании сущности полярных платежей сумма платежей в бюджет не должна была соответствовать сумме дотаций, как это подразумевается в статье А.П. Разуваева.

Так, М.А. Субботин и Ю.Ф. Матвеев отмечают, что в 1989 г. в СССР был подготовлен проект «Методических указаний по определению и применению нормативов рентных (полярных рентных) платежей за полезные ископаемые». Как отмечают авторы: «Его окончательное внедрение и принятие затормозило то простое обстоятельство, что в условиях социалистической экономики, которая нормировала затраты труда и обеспечивала производственные предприятия лимитами (нарядами на получение оборудования, материалов и снаряжения), вся получаемая масса дифференциальной горной ренты поступала в распоряжение государства. Последнее не только изымало сверхнормативные доходы, но и дотировало планово-убыточные предприятия» [10. С. 152].

При этом «рентные платежи предполагалось ввести для предприятий, у которых в условиях применения установленных (проектируемых) оптовых цен и других экономических нормативов возникает сверхнормативная прибыль (доход) вследствие благоприятных природно-геологических условий производства. Для малорентабельных и планово-убыточных предприятий, эксплуатирующих наименее продуктивные месторождения, предполагалось введение целевых рентных дотаций. Целевые рентные дотации не применяются для компенсации повышенных затрат предприятий, обусловленных низким организационно-техническим уровнем производства или неосвоенностью проектных мощностей» [10. С. 152].

Рентные платежи предполагалось вносить, а целевые рентные дотации выплачивать из государственного (союзного, соответствующего республиканского или местного) бюджета.

«Нормативы рентных платежей или дотаций должны быть дифференцированными по предприятиям (типам руд, залежам и т.п.) в зависимости от качества полезных ископаемых и значений других природно-технологических факторов, определяющих объективные изменения дохода предприятий» [10. С. 153–154].

По мнению авторов, введение полярных рентных платежей должно было осуществляться «...для создания экономических барьеров против выборочной отработки месторождений и других нарушений норм и правил охраны недр и рационального ведения горных работ, в том числе нарушения необходимых соотношений между объемами горноподготовительных и добычных

работ, путем обеспечения равной хозрасчетной заинтересованности в разработке разнокачественных участков месторождений (пластов, типов руд, видов сырья)» [10. С. 156].

М.А. Субботин и Ю.Ф. Матвеев отмечали: «...подготовленный специалистами проект «Методических указаний», во многом опередивший свое время, содержал ряд положений, приемлемых для реализации в современной экономике» [10. С. 153].

С этим мнением согласны Э.А. Ахпателов и А.Г. Потеряев: «...нужно признать, что идея была хорошая: посредством этих платежей и дотаций устанавливались бы экономические барьеры против выборочной отработки месторождений, нарушения норм и правил их эксплуатации» [11].

Таким образом, использование расчетных цен и полярных платежей, кроме регулирующего воздействия, «...для выравнивания колебаний в уровнях рентабельности» и «...создания относительно равных условий для хозяйствующих субъектов с целью их экономического стимулирования» [12. С. 43] может обеспечить стимулирование «...максимального извлечения природного ресурса из месторождения» [1. С. 99] и соблюдение экологических норм [13, 14].

Другим механизмом прямого распределения (а не перераспределения) горной ренты является режим соглашения о разделе продукции. В соответствии с ним государство предоставляет инвестору права на разведку, поиск и добычу нефти и газа на участке недр, записанном в соглашении, и на проведение необходимых для этого работ, в свою очередь, инвестор принимает на себя обязательства осуществить указанные работы за счет своих средств, а также на свой риск. Указанные исключительные права предоставляются инвестору на определенный срок.

Кроме этого, соглашение оговаривает условия, определяющие использование недр и порядок раздела добытой продукции между государством и инвестором в соответствии со статьями, определенными Федеральным законом «О соглашениях о разделе продукции».

По указанному закону добытое сырье делится между сторонами соглашения в соответствии с той его частью, где определена доля добытого полезного ископаемого продукции, которая подлежит передаче инвестору для покрытия его издержек по реализации соглашения и выступает как компенсационная продукция.

В законе установлено, что максимальный уровень указанной продукции не может быть выше 75%, а в случае добычи на континентальном шельфе – 90% от общего объема добытого полезного ископаемого.

Следует отметить, что «...существенный отрицательный момент соглашения – практически полная возмещаемость затрат при их реализации, отсутствие четкой регламентации видов затрат и порога их ограничения, что ведет к существенному увеличению затрат по проектам и в итоге ухудшает их экономическую привлекательность для российской стороны, отдаляет сроки получения прибыли. Необходим жесткий экспертный и аудиторский контроль российской стороны и максимальное ограничение затрат со стороны инвесторов» [15]. А завышение расходов и издержек инвестором не мо-

жет не вести к перераспределению полученных доходов (в том числе и горной ренты) в пользу инвестора.

Рассматривая ситуацию, сложившуюся на Харьгинском месторождении в Ненецком автономном округе, Н.И. Зерщикова отмечает, что «...его оператор компания «Тотал» в 3–4 раза завышает расходы на освоение месторождения и делает СРП убыточным» [16. С. 78]. При этом «...в технико-экономическое обоснование образца 1992 года разработки Харьгинского месторождения были заложены экономические нормативы затрат на бурение скважин и добычу нефти, уже тогда в два раза превышавшие российские. На основании этого документа в 1999 году был представлен общий объем затрат по ХСРП (на весь период действия), равный 2 млрд. долларов, включая капитальные и эксплуатационные затраты. Однако к настоящему времени общая сумма затрат по ХСРП оценивается оператором уже в 5 млрд. долларов. Фактические затраты на бурение одной скважины превышают российские в 3–4 раза, а себестоимость 1 тонны нефти выше среднероссийской в 2–3 раза» [16. С. 78].

Н.И. Зерщикова отмечает и нарушения экологических норм в процессе реализации СРП: «В отношении экологических норм (Харьга) претензии достаточно обоснованные: месторождение осваивается без соблюдения требований экологических норм или просто варварскими методами» [16. С. 84]. То же самое можно сказать и о реализации проекта «Сахалин-2». «Вопреки запретам российских законов токсичные отходы бурения и нефтедобычи на сахалинском шельфе сбрасываются в море, иногда даже без предварительной очистки. Таких отходов иностранными инвесторами на сегодняшний день сброшено уже более 100 тысяч тонн» [17. С. 53].

Однако Н.И. Зерщикова считает, что «Закон «О соглашениях о разделе продукции» требует совершенствования, что не исключает в целом весьма позитивного влияния этого законодательного акта на создание благоприятного инвестиционного климата в такой важной для России отрасли, как добыча и переработка минерального сырья» [16. С. 83].

Наряду с компенсацией инвесторам расходов соглашением предусматривается распределение между сторонами соглашения так называемой прибыльной продукции, которая выступает как добытое полезное ископаемое за минусом доли этого полезного ископаемого, стоимость которого равна сумме НДС, а также компенсационной продукции за налоговый период.

Вместе с тем В.А. Язев считает: «При проведении переговоров и заключении СРП допускается значительная свобода действий государственных чиновников, что в условиях России с неизбежностью создает массу проблем, если принять во внимание их неопытность и коррупцию» [18. С. 147].

Так как соглашение о разделе продукции предусматривает возмещение затрат инвестора добытой нефтью, а в дальнейшем прибыльная продукция распределяется между государством и инвестором, причем в основе этого распределения лежит не расчет, а соглашение, принятое в процессе проведения переговоров, можно предположить, что соглашение о разделе продукции это в том числе и механизм распределения горной ренты между государством и инвестором. Таким образом, СРП – это «...экономико-правовой механизм, обеспечивающий оптимальное распределение горной ренты между государ-

ством – собственником недр и инвестором при освоении месторождений минерально-сырьевых ресурсов» [19].

С мнением, что соглашение о разделе продукции обеспечивает именно оптимальное распределение горной ренты, можно не согласиться. Ведь срок действия СРП не один десяток лет, и если на момент заключения соглашения предусмотренные в нем пропорции распределения горной ренты и были оптимальными, то за время действия СРП они могут измениться хотя бы за счет снижения качества сырья на завершающих стадиях освоения месторождения. Кроме этого, как уже отмечалось, вся горная рента должна изыматься в пользу государства – собственника недр. Хотя, конечно, соглашение о разделе продукции является в первую очередь механизмом привлечения инвестиций для разработки месторождений и государство в данном случае само должно определять приоритеты в этом вопросе.

В настоящее время большинство экономистов считают действующие соглашения о разделе продукции неэффективными, а цели, которые должны решаться в ходе реализации СРП, – недостижимыми. Так, «...привлечение инвестиций по заключенным СРП идет гораздо меньшими темпами, чем ожидалось. Это касается и сроков и объемов инвестиций. Доходы федерального бюджета от реализуемых СРП крайне низки. Механизм СРП стимулирует инвесторов к завышению издержек и фактически не предусматривает ответственности инвесторов за объемы привлекаемых в проекты ресурсов» [18. С. 147].

Оценивая значение режима СРП для российской экономики как средства привлечения инвестиций в нефтедобывающую отрасль, С. Кимельман считает, что «российская модель соглашения о разделе продукции во многом устарела, она не приспособлена к текущей экономической ситуации в стране, особенностям законодательства о недрах, инвестиционного и налогового законодательства, что делает ее неконкурентоспособной на мировом рынке инвестиций» [20].

Широко обсуждаются в специальной литературе и перспективы развития режима СРП в нефтедобывающей промышленности России. Одни считают, что «решение возникающих здесь проблем не обязательно искать в том, что бы отказаться от этого режима. Необходимо учесть допущенные здесь ошибки...» [18. С. 147]. Другие, в частности Ю.Н. Бобылев, полагают, что «...стабильные экономики, такие как экономика США, Великобритании, Австралии, вообще не имеют контрактов с разделом продукции. Все охватывается законодательством, и ничего не подлежит переговорам» [21. С. 34]. В связи с этим развитие СРП должно быть свернуто и завершено выполнением уже действующих соглашений.

Однако нельзя забывать, что «по мере исчерпания запасов в старых провинциях в связи с усложнением освоения и разработки новых месторождений в новых районах... вопросы привлечения реальных прямых инвестиций выходят на первый план. Более того, освоение новых районов – таких как шельф о-ва Сахалин, п-ов Ямал, низовье Енисея, шельф Баренцева моря, проекты освоения месторождений в Восточной Сибири – невозможно и нецелесообразно осуществлять за счет собственных средств российских компаний» [22. С. 87]. В связи с этим Россия в дальнейшем не должна отказываться от



использования СРП. Следует только продумать и подготовить все возможные вопросы (законодательные и регламентирующие документы, организация всех видов контроля, процедуры разрешения споров и конфликтов и т.д.). Все необходимые предпосылки для этого есть. В стране накоплен достаточный опыт реализации первых соглашений, который позволит устранить все недочеты первых документов и положений по СРП от перечня возмещаемых затрат до экологической безопасности реализации СРП. В связи с чем правомерно следующее мнение: «Если государство хочет всерьез развивать новые месторождения, то оно объективно будет вынуждено вернуться к СРП» [22. С. 93]. Однако не подлежит сомнению, что «...условия СРП должны применяться лишь при отсутствии интереса к месторождениям на обычных условиях». То есть режим СРП может применяться лишь при отказе от разработки месторождения российскими компаниями в рамках обычного законодательства.

И в первую очередь такие возможности открываются в связи с перспективами освоения природных богатств Арктики. Ведь не только отдельной компании, но и «...никакой отдельно взятой стране, даже самой мощной по своему экономическому потенциалу, не под силу реализовать программу освоения этого чрезвычайно сложного и экологически чувствительного региона. Колоссальные возможности для международного сотрудничества стран предоставляет пространство российского шельфа северных морей» [23. С. 93].

Возможно, освоение арктических месторождений нефти и газа откроет новую страницу в развитии отечественных соглашений о разделе продукции.

### Литература

1. *Ложникова А.В.* Рента в условиях модернизации и технологического развития: макро- и микроэкономическая природа. Томск: ТГУ, 2011. 300 с.
2. *Аюшеев А.Д., Климов Д.А.* Финансирование и кредитование в горной промышленности. М.: Недра, 1970. 192 с.
3. *Кусаинов Б.Ж.* Прибыль и платежи в бюджет. Алма-Ата: Казахстан, 1978. 135 с.
4. *Временная методика по составлению расчетных цен на уголь, продукты обогащения углей и брикеты для предприятий Министерства угольной промышленности СССР.* М.: Минуглепром СССР, 1967. 5 с.
5. *Теоретические основы и методика построения расчетных цен / под ред. Ю.В. Яковца.* М.: Наука, 1969. 168 с.
6. *Бессарабенко Ю.И.* Совершенствование методов планирования, перераспределения и распределения прибыли в производственном объединении по добыче угля: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М.: ЦНИЭМуголь, 1982. 19 с.
7. *Ситнин В.В.* Проблемы прибыли и хозяйственного расчета в промышленности. М.: Финансы, 1969. 174 с.
8. *Куринов Э.* Фиксированные платежи и расчетные цены. М.: Финансы, 1970. 110 с.
9. *Разуваев А.П.* О фиксированных платежах в обрабатывающих отраслях // *Финансы СССР.* 1981. № 1. С. 30–34.
10. *Матвеев Ю.Ф., Субботин М.А.* Рентный подход в недропользовании. М.: НИИ-Природа, 2003. 245 с.
11. *Ахпателов Э.А., Потеряев А.Г.* Экономическая модель расчета дифференцированного налога на добычу полезных ископаемых для нефтедобывающих предприятий // *Вестн. недропользователя Ханты-Мансийского автономного округа.* 2005. № 16 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.oilnews.ru.../differentirovannogo-naloga-na-dobychu...](http://www.oilnews.ru.../differentirovannogo-naloga-na-dobychu.../) (дата обращения: 25.10.2012).

12. Моргунов Е.В. Институционализация горной ренты (на примере нефтегазового сектора народного хозяйства России): дис. ... канд. экон. наук. М.: ГУУ, 2002. 122 с.
13. Тулунов А.С. Идентификация ущерба на базе эмерджентных представлений // Региональные проблемы преобразования экономики. 2013. № 1. С. 278–290.
14. Тулунов А.С. Методологические вопросы оценки ущерба от загрязнения окружающей среды // Региональные проблемы преобразования экономики. 2014. № 9. С. 133–140.
15. Горлов В.В. Сущность налогообложения при выполнении соглашения о разделе продукции // Библиотека бухгалтерских и налоговых документов. 30.06.2008 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.naloglib.net...soglashenie...problemy...perspektivy/> (дата обращения: 24.11.2012).
16. Зерщикова Н.И. Особенности применения соглашений о разделе продукции в России // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2008. № 3 (3). С. 75–84.
17. Быстров Г.Е. Государственный контроль за соблюдением законодательства о соглашениях о разделе продукции: формирование и перспективы развития // Научные ведомости Белгород. гос. ун-та. Серия «Философия. Социология. Право». 2008. Т. 8, № 4. С. 49–56.
18. Язев В.А. Государство и бизнес: Основы социально-рыночного партнерства в ТЭК. М.: Наука, 2004. 238 с.
19. Арбатов А., Конопляник А. Спор об СРП: вместо заключения [Электронный ресурс]. URL: <http://www.konoplyanik.ru/ru/publications/b57/b57-1.htm/> (дата обращения: 20.09.2012).
20. Кимельман С. К проблеме государственной собственности на недра // Финансовая аналитика. 31.08.2010 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.finanal.ru/008/к-проблеме...собственности-на-недра/> (дата обращения: 20.09.2012).
21. Бобылев Ю.Н. Реформирование налогообложения минерально-сырьевого сектора. М.: ИЭПП, 2001.
22. Крюков В.А., Токарев А.Н. Инвестиционный климат в нефтегазовом секторе России // Вестн. Новосиб. гос. ун-та. Серия «Социально-экономические науки», 2006. Т. 6, № 1. С. 84–97.
23. Зерщикова Н.И. Перспективы освоения месторождений арктических зон в свете соглашений о разделе продукции // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2010. Т. 2, № 26. С. 92–97.

**Chernyavskiy S.V.**, Doctor of Economics, Chief Researcher Institute of market problems of RAS. Moscow.

**Shervarli I.A.**, Institute of market problems of RAS. Moscow.

#### **PROBLEMS CONNECTED WITH STIMULATING IMPACT STRENGTHENING OF THE TAXATION SYSTEM OF OIL AND GAS INCOMINGS**

**Keywords:** oil and gas incoming, mining rent, estimated prices, polar payments, production sharing agreement, fiscal function, stimulating function.

It is described in the article that the taxation system of oil and gas incoming serves as fiscal (distributive) function mostly, but almost does not perform a stimulating one. Special redistribution tools (settlement prices and polar payments) are considered. It is shown how the usage of such tools can enhance stimulating impact of the taxation system of oil and gas incomings. The regime of the production sharing agreement is also considered and it is shown how with its help the stimulation of attracting investments in the industry can be strengthened.

#### **References**

1. Lozhnikova A.V. Renta v usloviyakh modernizatsii i tekhnologicheskogo razvitiya: makro- i mikroekonomicheskaya priroda. Tomsk: TSU, 2011. pp. 300.
2. Ayushiye A.D., Klimov D.A. Finansirovaniye i kreditovaniye v gornoy promyshlennosti. M.: Nedra, 1970. pp. 192.
3. Kusainov B.ZH. Pribyl i platezhi v byudzheth. Alma-Ata: Kazakhstan, 1978. pp. 135.
4. Temporary methodology for the compilation of settlement prices for coal, coal enrichment products and briquettes for enterprises of the Ministry of Coal Industry of the USSR. Moscow: Minugleprom USSR, 1967. pp. 5.

5. Teoreticheskiye osnovy i metodika postroyeniya raschetnykh tsen / Edited by Yu.V. Yakovtva. M.: Nauka, 1969. pp. 168.
6. Bessarabenko YU.I. Sovershenstvovaniye metodov planirovaniya, pereraspredeleniya i raspredeleniya pribyli v proizvodstvennom obyedenii po dobyche uglya. Avtoref. Thesis candidate of economic sciences. M.: TSNIEMUgol', 1982. pp. 19.
7. Sitnin V.V. Problemy pribyli i khozyaystvennogo rascheta v promyshlennosti. M.: Finansy, 1969. pp. 174.
8. Kuprinov E. Fiksirovannyye platezhi i raschetnyye tseny. M.: Finansy, 1970. pp. 110.
9. Razuvayev A.P. O fiksirovannykh platezhakh v obrabatyvayushchikh otraslyakh. // *Finances of the USSR*. 1981 №1. pp. 30-34.
10. Matveyev YU.F., Subbotin M.A. Rentnyy podkhod v nedropolzovanii. M.: Research academy-Priroda, 2003. pp. 245.
11. Akhpatelov E.A., Poteryayev A.G. Ekonomicheskaya model rascheta differentsirovannogo naloga na dobychu poleznykh iskopayemykh dlya nefte dobyvayushchikh predpriyatiy. // *Bulletin of subsoil user of the Khanty-Mansiysk Autonomous Okrug*. - 2005.-№ 16 [Electronic resource]. URL: <http://www.oilnews.ru>> ... differencirovannogo-naloga-na-dobychu ... / (reference date: 25.10.12).
12. Morgunov Ye.V. Institutsionalizatsiya gornoy renty (on the example of oil and gas sector of the national economy of Russia): Thesis candidate of economic sciences. M.: State University of Management, 2002. pp. 122.
13. Tulupov A.S. Identifikatsiya ushcherba na baze emerdzhentnykh predstavleniy // *Regional problems of economic transformation*. 2013, №1, pp. 278–290.
14. Tulupov A.S. Metodologicheskiye voprosy otsenki ushcherba ot zagryazneniya okruzhayushchey sredy // *Regional problems of economic transformation*. 2014, №9, pp. 133–140.
15. Gorlov V.V. Sushchnost nalogooblozheniya pri vypolnenii soglasheniya o razdele produktsii // *Library of accounting and tax documents*. 30.06.2008 [Electronic resource]. URL: <http://www.naloglib.net>>...soglashenie...problemy...perspektivy/ (reference date: 24.11.12).
16. Zershchikova N.I. Osobennosti primeneniya soglasheniy o razdele produktsii v Rossii. // *Economic and social changes: facts, trends, forecast*. 2008. No. 3 (3). pp. 75–84.
17. Bystrov G.Ye. Gosudarstvennyy kontrol za soblyudeniym zakonodatelstva o soglasheniyakh o razdele produktsii: formirovaniye i perspektivy razvitiya // *Scientific bulletins of the Belgorod State University*. Series: philosophy. sociology. law. 2008. T. 8. No. 4. pp. 49–56.
18. Yazev V.A. Gosudarstvo i biznes: Osnovy sotsialno-rynochnogo partnerstva v TEK. M.: Nauka, 2004. pp. 238.
19. Arbatov A., Konoplyanik A. The dispute over the PSA: instead of the conclusion [Electronic resource]. URL: <http://www.konoplyanik.ru/en/publications/b57/b57-1.htm/> (reference date: 20.09.12).
20. Kimelman S. To the problem of state ownership of subsoil. // *Financial analytics*. 31.08.2010 [Electronic resource]. URL: <http://www.finanal.ru>> 008 / to-issue ... property-to-subsoil / (date of circulation: September 20, 12).
21. Bobylev Yu.N. Reformirovaniye nalogooblozheniya mineral'no-syr'yevogo sektora. M.: IET, 2001.
22. Kryukov V.A. Tokarev A.N. Investitsionnyy klimat v neftegazovom sektore Rossii. // *Bulletin of the Novosibirsk State University*. Series: Socio-economic sciences. 2006. T. 6. No. 1. pp. 84–97.
23. Zershchikova N.I. Perspektivy osvoyeniya mestorozhdeniy arkticheskikh zon v svete soglasheniy o razdele produktsii. // *Sever i rynek: formirovaniye ekonomicheskogo poryadka*. 2010. T. 2. № 26. pp. 92–97.

**Chernyavskiy S.V., Shervarli I.A.** Problemy usileniya stimuliruyushchego vozdejstviya sistemy nalogooblozheniya neftegazovykh dohodov [Problems connected with stimulating of the taxation system of oil and gas incomings]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2017, no 40, pp. 113-123.