

ПОСТРОЕНИЕ СОВРЕМЕННОГО МЕХАНИЗМА ИЗЪЯТИЯ В БЮДЖЕТ ГОРНОЙ РЕНТЫ

Рассматриваются сущность и принципы организации функционирования расчетных цен, применявшихся в добывающих отраслях промышленности в плановой экономике, а также формы и виды расчетных цен, применявшихся в плановой экономике, методики определения размеров, структура и составляющие самих расчетных цен, применявшихся в различных отраслях добывающей промышленности; виды и формы расчетных центров, применявшихся для организации функционирования механизмов расчетных цен. Расчетные цены представлены для построения на их основе современного механизма полного изъятия в бюджет страны горной ренты. Описаны место и функции в современных условиях расчетного центра, основы функционирования предлагаемого механизма и его роль и влияние на снижение цен на нефть. Рассмотрена структура цены в нефтедобыче и показано место рентных доходов в структуре цены нефтедобывающей промышленности.

Ключевые слова: добавочная прибыль; рентные доходы; квазирента; расчетные цены; рентабельность нефтедобычи.

Основными недостатками существующего механизма изъятия горной ренты являются слабая привязка указанных платежей к конкретным условиям добычи полезных ископаемых (в качестве единственного конкретного параметра, связывающего размер налога с условиями добычи установлена площадь используемого участка) и как следствие неточное определение размеров горной ренты, в результате чего недропользователи получали возможность оставлять часть горной ренты и не перечислять ее в бюджет, причем эти суммы достигали значительных размеров.

Учитывая вышесказанное, а также с целью полного изъятия горной ренты в доход государства предлагаем полностью отделить изъятие горной ренты от налогообложения прочих доходов добывающих предприятий. Для этого предлагается использовать систему расчетных цен, которые отделят недропользователя от горной ренты и оставят ему доход на вложенный капитал (как и везде в промышленности), а также часть добавочной прибыли, полученной в результате деятельности коллективов, направленной на повышение эффективности производства, снижение себестоимости добычи и т.д.

Какова же сущность расчетных цен и почему их применение вызывало в свое время столь противоречивые оценки?

По сути, расчетные цены являлись специфическим экономическим инструментом, обеспечивающим возмещение индивидуальных издержек производства в случае их значительной дифференциации по причинам, вызванным, в основном, влиянием природных условий хозяйствования.

В практике хозяйствования могли использоваться различные механизмы функционирования расчетных цен.

Например, в угольной промышленности комбинаты разрабатывали и утверждали расчетные цены для подведомственных звеньев, при этом планы прибыли и реализации продукции устанавливались предприятиям в оптовых ценах. Исходя из планов реализации в оптовых и расчетных ценах, Министерство угольной промышленности определяло комбинатам годовую сумму выплат или изъятий. За счет изъятых у предприятий сумм, оптовая цена которых превышает расчетную, в Министерстве и на комбинатах создавались фонды регулирования расчетных цен, средства из которых направлялись тем предприятиям и комбинатам, у которых выручка от реализации в оптовых ценах ниже, чем в расчетных ценах.

На предприятиях железорудной промышленности Криворожского бассейна использовались индивидуальные коэффициенты на руду на уровне выше и ниже

единицы. Роль посредника в расчетах за руду выполняла сбытовая организация «Рудосбыт». После расчетов с потребителями по оптовым ценам «Рудосбыт» в зависимости от уровня установленного коэффициента либо изымал у предприятия соответствующую сумму средств, либо направлял им образующиеся у него излишние финансовые ресурсы.

И, наконец, в ряде отраслей применялись твердые дифференцированные расчетные цены, используемые по обычной схеме.

Система расчетных цен предполагала наличие двух видов цен – дифференцированных расчетных цен для предприятий-производителей (или групп предприятий) и единых оптовых или зональных оптовых цен – для потребителей.

При этом предприятиям, имевшим затраты на производство выше средних (по отрасли, району), расчетная цена устанавливалась выше, чем оптовая, а для предприятий, имевших в силу объективных причин издержки производства ниже средних, – ниже оптовой цены.

Каким образом определялся уровень расчетной цены?

Так, расчетные цены, действовавшие в угольной промышленности до 1979 г., определялись на основании полной плановой себестоимости, которая являлась «основной составной частью расчетной цены предприятия» [1. С. 2].

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

- внутренних удорожающих факторов, вызванных повышением цен на уголь;
- внешних удорожающих факторов, вызванных повышением цен на лесные материалы, рельсы, металлокрепление, канаты, другие материалы и электроэнергию;
- начисления соцстраху в резерв на отпуска от суммы материального поощрения, кроме средств, предусматриваемых на оказание материальной помощи работникам» [Там же. С. 2].

В то же время при определении расчетной цены из плановой себестоимости исключались «плановые премии руководящим и инженерно-техническим работникам и служащим» и «оплата процентов за банковский кредит» [Там же. С. 2].

Сумма же плановой прибыли предприятия, учитываемая 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 помо-

щи (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» [1. С. 3].

Таким образом, расчетные цены обеспечивали перераспределение прибыли между предприятиями с издержками производства выше и ниже среднеотраслевых (средних по району). Основное их назначение заключалось в том, что «расчетные цены выполняют функцию перераспределения чистого дохода между предприятиями отрасли, обеспечивая им примерно равные хозяйственные условия» [2. С. 58].

Одновременно с этим потребители покупали продукцию по единым или зональным оптовым ценам, построенным на основе среднеотраслевых (или средних по району, зоне) затрат на производство продукции.

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 нормальные условия производства и хозяйствования.

Наличие двух видов цен – индивидуальных (групповых) расчетных цен для предприятий-поставщиков и единых оптовых цен для потребителей – предполагало наличие посредника для расчетов.

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

В то время существовало два вида форм организации органов-посредников между производителями и потребителями продукции: расчетные центры при комбинате, объединении или министерстве осуществляют расчеты с подведомственными предприятиями-производителями, а снабженческо-сбытовые организации осуществляют расчеты с потребителями (такая форма организации расчетов существовала, в частности, в угольной промышленности); единые расчетные центры, которые выполняют функции расчетов как с поставщиками, так и с потребителями (такая форма организации расчетов существовала в железорудной промышленности).

В предлагаемом механизме изъятия горной ренты, таким образом, расчетные цены будут призваны заменить основные специальные платежи, связанные с добычей полезных ископаемых (исключение составят плата за геологическую информацию о недрах, сбор за выдачу лицензий и некоторые другие платежи).

Исходя из вышесказанного, предлагаемый механизм изъятия горной ренты можно представить следующим образом: государство в лице федерального, регионального, отраслевого или бассейнового расчетного центра реализует нефть или газ внутренним и внешним потребителям по соответствующим рыночным ценам. С недропользователями же расчетный центр будет расплачиваться по ценам, построенным на

базе средней по группе месторождений со сходными условиями добычи (т.е. сходными условиями рентообразования) себестоимости плюс прибыль, исчисленная на базе установленной рентабельности. При этом в расчет себестоимости должны приниматься только конкретные затраты (но не выше установленного предельного уровня по данной статье затрат). Таким образом, предлагаемый механизм подразумевает, что изъятие рентного дохода будет происходить на уровне отдельного месторождения или объекта разработки.

Используя в качестве базы для расчета указанных цен среднюю по группе месторождений со сходными условиями рентообразования, мы, в определенной мере, учтем при расчетах конкретные условия производства и добычи отдельных недропользователей. Конечно, таким образом мы не добьемся абсолютно точного определения размеров горной ренты для каждого месторождения, но это вряд ли необходимо. Можно использовать для определения размеров горной ренты каждого конкретного месторождения методики, основанные на применении факторного анализа или других статистических методов, но это не позволит ограничиться для расчетов имеющейся бухгалтерской информацией, потребует значительных объемов специфической информации о конкретных природных условиях добычи каждого месторождения и постоянных перерасчетов из-за их изменения (например, из-за истощения отдельных месторождений).

Использование в качестве базы для расчета указанных цен средней по группе месторождений со сходными условиями рентообразования позволит, с другой стороны, определить и ту часть добавочной прибыли, которая получена за счет усилий коллективов добывающих предприятий, направленных на повышение эффективности производства, снижение себестоимости продукции и т.д. То есть, если индивидуальная себестоимость отдельного месторождения будет ниже, чем средняя по группе месторождений со сходными условиями добычи, то эта разница, умноженная на объем добычи, и будет составлять ту часть добавочной прибыли, которая получена за счет усилий коллективов добывающих предприятий, направленных на повышение эффективности производства, снижение себестоимости продукции и т.д., а ее исключение из суммы ренты данного месторождения (сумма горной ренты данного месторождения будет определяться исходя из среднегрупповой себестоимости) будет стимулировать снижение себестоимости продукции, экономное использование всех видов ресурсов и общее повышение эффективности добычи путем установления для указанной части прибыли пониженной ставки налогообложения прибыли. При этом для недопущения «вздувания» себестоимости добычи на всех месторождениях группы целесообразно установить предельно допустимые уровни затрат по отдельным калькуляционным статьям.

Таким образом, в состав рыночной цены для данного месторождения входят фактические издержки, средняя прибыль + квазиренда + предпринимательская прибыль + рентные доходы (абсолютная рента и предпринимательская рента). Тогда расчетная цена для данной группы месторождений будет включать фактические затраты определенного месторождения, нормальную прибыль

недропользователя, квазиаренду и предпринимательскую прибыль. Кроме этого, все рентные доходы, присутствующие в нефтедобыче, составляют сумму абсолютной ренты (ренты редкости), дифференциальной горной ренты, квазиаренды и предпринимательской прибыли.

Необходимость использования предложенного механизма становится особенно острой, если рассмотреть изменение уровня рентабельности при добыче нефти, ее транспортировке и реализации потребителю.

Проведем указанные расчеты на примере крупнейшей Российской нефте- и газодобывающей компании «ЛУКОЙЛ». Данные получены с официального сайта компании (www.lukoil.ru) из раздела «Результаты деятельности по добыче нефти и газа» за 2010 г.

Примем следующие данные для расчетов: общая выручка от реализации нефти, добытой в России и за рубежом, составляет 34 060 млн долл.; результат деятельности по добыче нефти (прибыль после налогообложения) равен 7 517 млн долл.; затраты на добычу включают прямые затраты на добычу в размере 3 241 млн долл. Кроме этого, затраты на геологоразведку; амортизацию и износ, а так же прочие затраты составляют соответственно 336 млн долл., 2 761 и 49 млн долл.

Кроме этого, в отчетности компании в расходы включены налог на прибыль и прочие налоги, что составляет 2 127 и 18 129 млн долл. (в сумме это равно 20 252 млн долл.). Таким образом, общая сумма затрат, включая налоги, составит 26 639 млн долл.

Если мы определим рентабельность добычи нефти (P1) по отчетности компании (прибыль: затраты на добычу $\times 100\%$), то получим искомый уровень в 28,21%.

Таким образом, мы получим результат, как минимум на 12–15% превышающий данные по другим отраслям промышленности России.

Если же при расчете рентабельности принять не чистую прибыль, а прибыль до налогообложения, т.е. рассчитаем уровень рентабельности по условиям, принятым для всей промышленности России, то с учетом этого получим 104,24%, что и составляет фактический уровень рентабельности нефтедобычи. Следует отметить, что во всех отношениях в более удачном 2008 г. уровень рентабельности составил 113,51%.

Следующий этап – транспортировка нефти – мало изменит представленную картину, так как взятая из финансовой отчетности сумма транспортных расходов по компании в целом составит лишь 5 608 млн долл.

На этом этапе мы получим уровень рентабельности, равный 79,80% (в 2008 г. указанный уровень рентабельности составил 97,1%), таким образом, на этапе транспортировки нефти рентабельность еще значительно превышает среднеотраслевой уровень.

Далее переходим к следующему и последнему этапу товарной цепочки – реализации и переработке нефти. Данные для этого берутся из таблицы «Консолидированный отчет о прибылях и убытках за 2010 г.».

Если мы возьмем официальные данные компании, то уровень рентабельности получится весьма низким и равным 9,39%.

Однако в официальной отчетности компании выплаченные налоги включаются в общую сумму затрат и расходов. Если исключить из общей суммы расходов

выплаченные налоги, мы получим несколько другую картину и уровень рентабельности составит 11,89%.

Такой уровень рентабельности является невысоким, но достаточно обычным для современных условий. Однако при этом следует отметить, что на этапе реализации нефти происходит и самое большое падение рентабельности – 101,62%.

На этом этапе нет крупных затрат, ведь происходит реализация и переработка нефти; все крупные затраты совершены на предыдущих этапах при добыче и транспортировке нефти. Исходя из этого следует предположить, что здесь задействованы специальные схемы, при которых путем неоднократных продаж нефти определенным фирмам рентабельность снижается, а основная часть прибыли, уходя от налогообложения, остается недропользователю.

Отсюда можно сделать вывод, что цена на сырую нефть многократно завышена, это хотя и приносит в бюджет дополнительные суммы налогов, но одновременно является тяжелым инфляционным балластом для нашей экономики, поэтому завышение цен на нефть является, несомненно, отрицательным моментом для экономики России.

Избежать этого можно, используя предложенный механизм, основанный на принципе построения расчетных цен. Цена на сырую нефть при этом резко снизится, так как основой станет себестоимость ее добычи на худших месторождениях плюс нормальная прибыль недропользователя. Все прочие месторождения, находящиеся в сколько-нибудь лучших условиях, будут получать и соответствующие суммы горной ренты, которая будет изыматься в бюджет. При современном ценообразовании на нефть горная рента просто теряется в завышенных суммах выручки от реализации сырой нефти.

При этом использовать механизм перекупки сырой нефти государством у недропользователей необходимо сразу после ее добычи, потому что если это будет делаться после транспортировки, то этап многократной перепродажи нефти может быть перенесен на этап до транспортировки, сразу после добычи.

Однако, предложив рассмотренный метод изъятия горной ренты, следует остановиться на таком весьма важном вопросе, как роль, место и функции органа, который будет скупать нефть у недропользователей и отпускать ее в дальнейшем на внутренний и мировые рынки.

С точки зрения выполнения возложенных функций его место и статус не так важны, но они должны гарантировать и обеспечивать надлежащее исполнение указанных функций.

При этом первым и весьма важным вопросом, требующим своего решения становится принцип организации основы предлагаемого механизма – расчетного центра, т.е. это будет единый расчетный центр или система расчетных центров. При организации расчетных цен в СССР использовались оба метода их построения (как единые расчетные центры, так и их системы).

В современных условиях наиболее целесообразной представляется система расчетных центров. В пользу этого говорит объединение в расчетном центре значительного числа разнородных функций.

Так, по нашему мнению, в их число должны входить следующие функции:

– определение горно-геологических и прочих условий добычи нефти, а также их границ, что будет положено в основу формирования групп месторождений со сходными условиями добычи (а следовательно, и разработки методических материалов, определяющих отнесение данного месторождения к той или иной группе);

– распределение нефтяных месторождений по группам с однородными с точки зрения природных рентообразующих факторов условий добычи нефти – расчет среднегрупповых цен, т.е. определение обоснованной, принятой к расчету цен среднегрупповой себестоимости и уровня рентабельности добычи, обеспечивающего размеры прибыли, позволяющие недропользователям удовлетворять все необходимые потребности и обеспечивать нормальное развитие добывающего предприятия (конечно, как уже говорилось, здесь могут использоваться и средние по промышленности России уровни рентабельности производства продукции, но, по нашему мнению, учет отраслевых особенностей необходим);

– анализ затрат на добычу нефти по выделенным группам и определение на этой основе закупочных цен на нефть для сформированных групп месторождений;

– определение проектов цен на нефть для внутреннего рынка страны, при этом с учетом дальности транспортировки цены на нефть должны быть установлены районные или зональные и т.д. Установление внутренних цен на нефть должно согласовываться со всеми заинтересованными государственными органами для учета всех возможных моментов, но при этом основой внутренних цен на нефть должна являться сумма затрат на добычу (по условиям худших месторождений) и транспортировку плюс нормальная прибыль недропользователя. Такой порядок установления цен для внутреннего рынка может стать действенной и эффективной антиинфляционной мерой, так как транспортные расходы присутствуют в цене на любой товар;

– подготовка проектов зональных оптовых и розничных цен на основные виды нефтепродуктов (утверждаться указанные цены из-за их значительного влияния на уровень инфляции в стране должны Правительством РФ);

– обеспечение распределения полученной на данной территории сумм горной ренты между федеральным и региональными уровнями (из-за все возрастающих на региональном уровне необходимых объемов затрат, в первую очередь на природоохранную деятельность);

– распределение добытой нефти внутренним и внешним рынками, а на внутреннем рынке – между республиками, краями и областями;

– учет объемов добычи нефти по отдельным месторождениям.

Для недопущения раздувания размеров затрат недропользователями с целью перераспределения сумм горной ренты в их пользу расчетным центрам также, по всей видимости, придется разрабатывать предельно допустимые удельные уровни или размеры затрат по

однородным группам нефтедобывающих месторождений. Возможно использование и других механизмов сдерживания необоснованного увеличения затрат недропользователями.

При продаже нефти на внешнем рынке действуют совершенно другие механизмы формирования цен, на которые невозможно влиять в одиночку, без согласования со странами – членами ОПЕК. В связи с этим роль рассматриваемого органа ограничивается передачей установленных объемов нефти для продажи на внешних рынках и получение оплаты за нее.

Нами рассмотрен лишь самый общий перечень функций, которые придется выполнять расчетному центру. Нет сомнения, что хозяйственная практика поставит перед расчетными центрами принципиально новые задачи, которые сейчас невозможно предусмотреть. Причиной этого станет изменение экономической ситуации и уровня технологического развития в мире и в стране.

Разнородность рассмотренных функций, которые придется выполнять предлагаемым расчетным центрам, подсказывает целесообразность их функционального деления (если не по каждой функции, то по группам однородных функций). С другой стороны, необходимость учета территориальных особенностей диктует необходимость их территориального деления (например, по нефтеносным провинциям или крупным группам месторождений).

В процессе проведения расчетов с производителями нефти по ценам, определяемым исходя из затрат на добычу на худших месторождениях, плюс нормальная прибыль недропользователя, и недропользователями – по ценам, построенным на базе среднегрупповых затрат, и нормальной прибыли в виде разницы между этими ценами будут образовываться весьма значительные суммы (горная рента), которые должны перечисляться в бюджет страны.

Таким образом, с одной стороны, будет обеспечиваться постоянное пополнение бюджета страны, столь необходимое в условиях глобального экономического кризиса, а с другой стороны, предложенный механизм сможет служить ощутимым заслоном инфляции.

Кроме этого, использование предлагаемой системы расчетных цен позволит способствовать решению важной, в масштабе всей страны, проблемы – стабилизации цен на моторные топлива. Так, если углеводороды по всей стране будут реализовываться через единый расчетный центр или систему расчетных центров, а не нефтедобывающими компаниями, реализующими нефть как внутри страны, так и за рубежом и стремящимися к максимизации прибыли за счет приближения внутренних цен к мировым, то исчезнет зависимость между внутренними и мировыми ценами на топливо. Так как цены на топливо более не будут стремиться к мировым, возможна не только стабилизация, но и снижение цен на топливо, что может повлиять и на снижение общего уровня инфляции в стране.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Временная методика по составлению расчетных цен на уголь, продукты обогащения углей и брикеты для предприятий Министерства угольной промышленности СССР / Минуглепром СССР.* М., 1967. 5 с.
2. *Теоретические основы и методика построения расчетных цен /* под ред. Ю.В. Яковца. М. : Наука, 1969. 168 с.

Статья представлена научной редакцией «Экономика» 14 марта 2012 г.