

Стратегия развития

УДК 338.24

Методологические аспекты расчета налоговой нагрузки в нефтегазодобывающих компаниях России

© 2013 г. М.М. Соколов*

Налоговая нагрузка является одним из важных экономических показателей, от ее уровня зависит успешность деятельности хозяйствующих субъектов и целых отраслей производства, как следствие – наполнение бюджета государства. Несмотря на важность этого показателя, у экономистов до сих пор нет единого мнения как по методам ее исчисления, так и по ее уровню.

Одни экономисты утверждают, что налоговую нагрузку надо определять по доле налогов в выручке, другие – соотношением налогов и валовой добавленной стоимости, третьи предлагают измерять ее долей изымаемых налогов в прибыли. При этом больше всего разногласий между экономистами наблюдается при оценке налоговой нагрузки в нефтегазовых отраслях, где налогообложение характеризуется существенной спецификой.

Эта специфика связана со сложившейся практикой ценообразования на продукцию этого комплекса. Если в обрабатывающих отраслях максимальный разрыв между затратами и ценой реализации продукции обычно составляет 20 – 30 %, то в нефтегазодобывающих отраслях конечная цена реализации энергоресурсов, особенно при их экспорте, в 5 – 6 раз превышает затраты. В результате такого огромного превышения цены над затратами формируется рента. Одни экономисты называют ее природной, другие – ценовой. Согласно экономической науке рента в преобладающей степени должна принадлежать собственнику природного ресурса, а не производителю. В большинстве стран, в том числе и в России, таким собственником является государство. Именно необходимость изъятия ренты в пользу государства и обуславливает специфику налоговых систем в нефтегазовых отраслях.

В большинстве стран рента обычно изымается путем использования таких налогов, как роялти, налог на сверхприбыль и акцизы. В России изъятие ренты и сама система налогообложения нефтегазодобывающих компаний заметно отличается от западной практики как по набору налогов, так и по их формированию. Основными налогами в России,

за счет которых происходит изъятие ренты, являются таможенные платежи и налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ). На них в 2011 г. приходилось более 83 % всех налоговых поступлений от нефтегазового комплекса России.

Часто многие экономисты при определении налоговой нагрузки суммируют ренту с другими налогами. Так, это делает зам. министра финансов РФ С.Д. Шаталов, курирующий налоговую политику в стране. По его мнению, «...наиболее высокая налоговая нагрузка сегодня в России наблюдается в нефтяной отрасли, составляющая примерно 63 %, в то время как в других отраслях она находится на уровне 25 – 29 %, что можно квалифицировать как вполне комфортный налоговый климат» [1, 2].

И наоборот, руководитель Экономической экспертной группы в том же Минфине РФ Е.Т. Гурвич придерживается совершенно другой точки зрения при исчислении налоговой нагрузки. Оценивая этот показатель по уровню рентабельности, он утверждает, что «...весь нефтегазовый сектор России, несмотря на высокий уровень изымаемой государством ренты, ухитряется при этом иметь рентабельность по своей деятельности намного выше среднего уровня экономики в целом» [3]. Кроме того, высокая прибыльность, по его мнению, наблюдается не только при экспорте энергоресурсов на внешние рынки, но и при реализации их на внутреннем рынке благодаря более низкому налогообложению на нем. Наглядным подтверждением этого служит наращивание добычи природного газа независимыми производителями, которые пока поставляют его только на внутренний рынок. Прекрасным примером такого независимого производителя, поставляющего природный газ исключительно только на внутренний рынок, сегодня выступает ОАО «НОВАТЭК», увеличившая за 2003–2012 гг. добычу природного газа в 3 раза – с 20 до 59 млрд м³ и при этом имевшая в 2012 г. фантастическую рентабельность по отношению к затратам – в 150 %.

Приведенные нами оценки налоговой нагрузки двух ответственных работников Минфина РФ наглядно демонстрируют, что даже в Минфине нет единого мнения ни по уровню налоговой нагрузки, ни по методам ее оценки. Если С.Д. Шаталов оперирует

* Д-р экон. наук, ст. науч. сотр. института экономики РАН.

долей налогов, изымаемой из валовой добавленной стоимости, то Е.Т. Гурвич склоняется к ее оценке через такой показатель, как рентабельность, а изымаемые налоги относит к рентным платежам.

В связи с отнесением Е.Т. Гурвичем взимаемых налогов с нефтегазового комплекса России к рентным платежам возникает резонный вопрос – можно ли согласиться с мнением С.Д. Шаталова о высокой налоговой нагрузке на нефтегазовый комплекс и считать ренту законной частью налоговой нагрузки?

Если ренту учитывать при определении налоговой нагрузки (точка зрения С.Д. Шаталова), то тогда с позиции здравого смысла невозможно объяснить, каким образом нефтяная отрасль, имея высокую налоговую нагрузку (более чем в два раза превышающую среднюю по стране), умудряется показывать доходность по своей деятельности «...выше уровня, нормального для нашей экономики».

Нам представляется, что учитывать ренту при расчете налоговой нагрузки можно, но только с формальной точки зрения, ввиду того, что рентные платежи тоже являются своеобразным видом налога. Однако фактически этого делать не следует, так как ренту нельзя считать полноценной составляющей налоговой нагрузки, поскольку в нефтегазовом комплексе она в основной своей массе формируется независимо от усилий хозяйствующих субъектов и ее изъятие не ухудшает их доходность относительно других отраслей.

Необходимо отметить, что качественный анализ налоговой нагрузки применительно к нефтегазовому комплексу России невозможно осуществить на основе существующей официальной государственной статистической отчетности. Это связано с тем, что с 2004 г. Правительство РФ отказалось от дробного Общероссийского классификатора отраслей народного хозяйства под аббревиатурой ОКОНХ и перешло к более укрупненному международному стандарту ОКВЭД. В результате из государственной статистической отчетности исчезли нефтедобывающая, газовая и угольная промышленности – они теперь фигурируют под общим названием: добыча топливно-энергетических полезных ископаемых, а нефтепереработка объединена с производством кокса.

В этих условиях наиболее рациональным способом прояснения ситуации с уровнем налоговой нагрузки в нефтегазовом комплексе России стало использование годовых финансовых отчетов ведущих нефтегазовых компаний страны, выполненных на основе Международного стандарта финансовой отчетности (МСФО), который, по общему признанию, дает более точное представление о результатах деятельности хозяйствующих субъектов по сравнению со статистической отчетностью, основанной на российском бухучете.

На представленные в нашем анализе нефтегазовые компании приходится более 95 % как от общего объема выручки нефтегазового комплекса страны, так и от налоговых поступлений в ее бюджет. Дело в том, что большинство крупных нефтегазовых компаний на данный момент являются вертикально интегрированными холдингами, поэтому в отчетах по их деятельности присутствует информация не только по добыче углеводородов, но и по их переработке на принадлежащих им НПЗ и химических предприятиях.

По состоянию на 2011 г. в России насчитывалось 12 крупных нефтегазодобывающих компаний, в каждой из которых годовая выручка по их деятельности превышала 5 млрд долл. (табл. 1). Среди них 10 компаний с преобладающей специализацией по добыче нефти и ее переработке и 2 компании – ОАО «Газпром» и ОАО «НОВАТЭК», основной деятельностью которых является добыча и реализация природного газа.

В 2011 г. общая выручка по всем компаниям составила 615,2 млрд долл., из которой по всем видам налогов, включая таможенные пошлины¹, в бюджеты разных уровней было выплачено 254,6 млрд долл. Данный объем налоговых поступлений превысил аналогичный показатель 2010 г. на 75 млрд долл. и составил 35,9 % по отношению к Консолидированному бюджету страны. Причем эта доля по отношению к прошлому году возросла на два процентных пункта, т.е. сырьевая направленность развития экономики продолжала увеличиваться.

Первое место среди всех компаний в 2011 г. по выручке (157,7 млрд долл.) удерживало ОАО «Газпром». Однако разрыв по этому показателю с другими компаниями заметно сокращается, особенно это характерно для ОАО «Роснефть» и ОАО «Лукойл». Если в 2003 г. объем выручки ОАО «Лукойл» не достигал и половины показателей ОАО «Газпром», то к 2012 г. он составил 85 %. Свое лидерство среди российских нефтегазовых компаний по выручке ОАО «Газпром» может потерять уже в 2013 г., если ОАО «Роснефть» поглотит ТНК-ВР, в результате чего объем его доходов может составить более 160 млрд долл.

Что касается ОАО «Лукойл», то быстрое наращивание объема выручки здесь связано не столько с увеличением добычи углеводородов, сколько с ростом объема их переработки, выпуском высококачественных нефтепродуктов в виде масел, бен-

¹ После 2005 г. в России таможенные пошлины были исключены из общей системы налогов и сборов и стали именоваться неналоговыми доходами от внешнеэкономической деятельности. Однако, несмотря на официальное лишение таможенных пошлин статуса налога, и Минфин РФ, и компании учитывают их наряду с другими налогами при расчете налоговой нагрузки по своей деятельности.

Таблица 1

Выручка и добыча углеводородов по нефтегазовым компаниям России

Компании	Период, г.					
	2011			2010		
	Выручка, млрд долл.	Добыча, млн т н.э.	Удельная выручка, долл на т н.э.	Выручка, млрд долл.	Добыча, млн т н.э.	Удельная выручка, долл/ на т н.э.
ОАО «Газпром»	157,7	473,6	333,0	118,3	471,6	250,8
ОАО «Лукойл»	133,7	101,4	1318,5	105,0	105,8	992,4
ОАО «Роснефть»	91,9	131,2	700,5	63,0	128,0	492,2
ТНК-ВР	60,2	85,8	701,6	44,6	83,9	531,6
ОАО «Газпромнефть»	44,2	38,4	1151,0	32,9	34,2	962
ОАО «Сургутнефтегаз»	25,7	72,7	353,5	19,5	72,4	269,3
ОАО «Татнефть»	20,9	27,0	774,1	15,4	26,8	574,6
ОАО «Башнефть»	16,5	15,6	1057,7	11,7	14,6	801,4
ОАО «РуссНефть»	8,3	15,5	535,5	6,9	14,7	469,4
ОАО «НОВАТЭК»	5,2	52,3	99,4	3,5	37,8	92,6
ОАО НГК «Славнефть»	5,2	19,1	272,3	4,3	19,5	220,5
Операторы СРП	19,8	37,7	525,2	11,3	35,4	319,2
Прочие произв.	25,9	62,0	417,7	19,9	–	–
Всего по России	615,2	1115	551,0	552,6	1082,6	510,4
Chevron	253,7	133,1	1906	204,9	137,6	1489

Источник: Годовые финансовые отчеты ВИНК, [4].

зинов, керосина, дизтоплива, реализации этих продуктов на своих бензозаправках по розничным ценам как внутри страны, так и за рубежом. По состоянию на 2011 г. ОАО «Лукойл» было лидером по количеству бензоколонок среди российских компаний как в России, так и за рубежом. Из 91 млн т добытой им в 2011 г. нефти 69 % пошло на производство нефтепродуктов. Для сравнения в ОАО «Сургутнефтегаз» эта доля составляла всего 35 %.

Превосходство ОАО «Лукойл» по структуре реализуемой продукции по отношению к другим компаниям обеспечило ему первое место не только по величине ее объема, но и по удельной выручке на тонну добываемых углеводородов. В 2011 г. она составила в этой компании 1319 долл/т н.э. и почти в 4 раза превысила аналогичные показатели по ОАО «Газпром» (333 долл.) и ОАО «Сургутнефтегаз» (353,5 долл.).

В связи со значительной разницей между мировыми и внутренними ценами важным фактором, существенно влияющим на удельную выручку, выступает соотношение объемов нефти, поставляемых на экспорт, и внутри страны. Чем больше нефти и нефтепродуктов поставляется на внешний рынок, тем больше и удельная выручка. И здесь на первый план выходит близость к «трубе»... Наиболее высока доля нефти и нефтепродуктов, поставляемых на экспорт, сегодня в ОАО «Лукойл», ТНК-ВР, ОАО «Роснефть» и ОАО «Газпромнефть».

Необходимо отметить, что хотя ОАО «Лукойл» и имеет высокие показатели по удельной выручке на тонну добываемых углеводородов, однако по отно-

шению к ведущим западным компаниям, эта и другие российские компании заметно проигрывают как по доле перерабатываемой нефти, так и по многим другим показателям.

Так, в нефтегазовой компании Chevron (США) из всех добытых в 2011 г. нефти и конденсата 96,6 % (92,1 млн т), было переработано в нефтепродукты. При этом удельная выручка на тонну добытых углеводородов равнялась 1906 долл., производительность труда на одного занятого составляла 4,4 млн долл. и превысила средний аналогичный показатель по российским компаниям в 8 раз, а по ОАО «Лукойл» в 4,4 раза.

Из всех рассматриваемых нефтегазодобывающих компаний наиболее низкую величину по удельной выручке имеет ОАО «НОВАТЭК» – 99,4 долл/т н.э., что в 3,4 раза меньше, чем в ОАО «Газпром». Такое положение в значительной степени связано с тем, что это относительно молодая, быстро растущая компания, специализирующаяся пока только на добыче газа и поставляющая его в основном на внутренний рынок. Несмотря на молодость, ОАО «НОВАТЭК» располагает на данный момент солидными, постоянно увеличивающимися запасами газа, в основном на новых его месторождениях. Имея относительно низкие удельные издержки производства, оно проводит сегодня, опираясь на это, довольно агрессивную ценовую политику, за счет низких цен отвоевывая у ОАО «Газпром» его наиболее крупных потребителей газа в лице отечественных тепловых электростанций.

Среди всех нефтегазовых компаний России наибольший объем налогов сегодня выплачивает ОАО «Газпром» – 57,2 млрд долл., на втором месте

Налоговая нагрузка и рентабельность деятельности в нефтегазодобывающих компаниях России											
Компании	Период, г.										
	2011					2010					
	Объем выплачиваемых налогов, млрд долл.	Налоги, получаемые государством с реализованных углеводородов, долл. с тонны н.э.	Налоговая нагрузка по отношению к выручке, %	Рентабельность продаж, %	Рентабельность по затратам, %	Объем выплачиваемых налогов, млрд долл.	Налоги, получаемые государством с реализованных углеводородов, долл. с тонны н.э.	Налоговая нагрузка по отношению к выручке, %	Рентабельность продаж, %	Рентабельность по затратам, %	Рентабельность по затратам, %
ОАО «Газпром»	57,2	120,8	36,3	21,6	38,7	40,6	86,1	34,3	21,4	35,0	35,0
ОАО «Лукойл»	38,4	378,7	28,7	7,8	12,3	30,2	285,4	28,7	8,6	14,6	14,6
ОАО «Роснефть»	46,7	355,9	50,8	11,9	32,5	29,5	230,5	46,9	15,7	43,3	43,3
ТНК-ВР	31,5	367,1	52,3	16,1	49,7	22,3	265,8	50,0	14,0	39,3	39,3
ОАО «Газпромнефть»	17,4	453,1	39,4	12,7	26,5	12,8	374,3	38,8	10,5	21,1	21,1
ОАО «Сургутнефтегаз»	10,6	145,8	41,3	30,9	84,6	7,0	96,7	35,7	21,8	50,4	50,4
ОАО «Татнефть»	10,9	403,7	52,1	10,5	28,4	7,6	283,6	49,1	10,8	26,9	26,9
ОАО «Башнефть»	6,8	435,9	41,2	10,9	23,6	4,5	308,2	38,7	13,2	26,0	26,0
ОАО НК «РуссНефть»	4,4	283,9	52,8	6,0	20,1	3,1	210,9	45,3	6,6	17,9	17,9
ОАО «НОВАТЭК»	1,1	21,0	18,9	67,9	150,3	1,5	39,7	18,2	35,0	60,0	60,0
ОАО НГК «Славнефть»	2,9	151,8	55,8	–	–	2,8	143,6	65,0	–	–	–
Операторы СРП	10,6	281,2	53,5	12,6	–	5,9	166,7	52,2	–	–	–
Прочие компании	14,7	237,1	56,8	13,1	–	11,0	–	55,3	–	–	–
Всего по России	254,6	228,3	41,2	14,7	31,7	178,8	165,0	39,0	15,4	28,8	28,8
Chevron	36,2	1726	14,3	10,6	14,2	31,1	1396	39,0	9,3	12,3	12,3

Источник: Годовые финансовые отчеты компаний

ОАО «Роснефть» – 46,7 млрд долл., далее следует ОАО «Лукойл» – 38,4 млрд долл., ТНК-ВР – 31,5 млрд долл., ОАО «Газпромнефть» – 17,4 млрд долл. На эти пять компаний приходится 75,1 % всех налоговых сборов (табл. 2). В 2011 г. в общей величине нефтегазовых налогов на счет таможенных пошлин пришлось 57,8 %, НДС – 25,6 %, налога на прибыль – 8,6 %, акцизов – 3,7 %, НДС – 2,1 %, имущественных и других налогов – 2,2 %.

Следует отметить, что непосредственно по компаниям структура налоговых поступлений довольно неоднородна. Это связано с различиями в составе реализуемой продукции и соотношением ее продаж между внутренним и зарубежными рынками. Так, например, в ОАО «Лукойл» на таможенные пошлины приходилось 44,4 %, а на НДС – 30,2 % (табл. 3).

Учитывая специфику налогообложения в нефтяной отрасли, связанную с огромным отрывом цен реализации продукции от затрат, возникла необходимость представить четыре вида показателей, в той или иной степени отражающих уровень налоговой нагрузки, и оценить объективность каждого из них для оценки тяжести налогообложения как в целом по нефтегазовому комплексу, так и по отдельным компаниям (табл. 2).

Первый показатель рассчитан путем деления общей суммы собираемых налогов на общий объем, добываемых компаниями нефти и природного газа, посчитанный в нефтяном эквиваленте⁴. Данный показатель свидетельствует о том, какая из компаний больше всего приносит налогов в бюджет страны с каждой единицы добываемого ресурса.

В 2011 г. в среднем по отрасли с каждой тонны углеводородов нефтегазовые компании в виде налогов выплачивали 228 долл. При этом в наиболее крупных, преимущественно нефтяных, компаниях (ОАО «Лукойл», ОАО «Роснефть», ТНК-ВР, ОАО «Газпромнефть», ОАО «Татнефть» и ОАО «Башнефть») этот показатель составлял 350–450 долл/т н.э., при мировой цене на нефть 806 долл/т и внутренней ее российской цене приобретения 422 долл/т.

⁴ Одна тонна нефти в нефтяном эквиваленте (н.э.) равна 1,43 т у.т., а 1000 м³ природного газа – 0,9 т н.э.

Таблица 3

Виды и структура налоговых платежей по деятельности ОАО «Лукойл»

Вид налога	Период, г.					
	2011		2010		2009	
	Млрд долл.	Доля, %	Млрд долл.	Доля, %	Млрд долл.	Доля, %
Общий объем выплаченных налогов	38,4	100,0	30,2	100,0	21,5	100,0
В том числе:						
- экспортные пошлины	17,1	44,4	14,2	47,1	8,8	40,8
- НДС	11,6	30,2	7,9	26,0	5,5	25,3
- акцизы	5,2	13,4	4,7	15,4	4,3	19,9
- налог на прибыль	3,3	8,6	3,4	11,1	2,0	9,3
- налог на имущество	0,57	1,5	0,52	1,7	0,47	2,2
- социальные налоги и отчисления	0,59	1,5	0,43	1,4	0,40	1,9
- прочие налоги	0,16	0,4	0,17	0,6	0,15	0,7

Источник: Консолидированный финансовый отчет компании «Лукойл» за 2011 г.

Более низкие значения этого показателя наблюдались по операторам СРП – 281 долл., ОАО НК «РуссНефть» – 284 долл., ОАО «Сургутнефтегаз» – 146 долл. И совсем низкие в ОАО «Газпром» – 121 долл. и ОАО «НОВАТЭК» – 21 долл.

Сильнейшие различия в налоговой нагрузке на тонну добываемых углеводородов по отмеченным компаниям в основном связаны со структурой добываемых углеводородов и направлениями их реализации. Например, в ОАО «Сургутнефтегаз» основная часть нефти реализуется внутри страны, где цена на нее в 1,9 раза ниже мировой. В ОАО «Газпром» и ОАО «НОВАТЭК» низкая налоговая нагрузка на тонну добываемых углеводородов связана тоже с тем, что основная часть газа поставляется на внутренний рынок, где цена на него (109 долл./т н.э.) в 7,4 раза ниже мировой цены нефти и в 2,3 раза ниже мировой цены на газ (350 долл./т н.э.).

Второй показатель по налоговой нагрузке, представленный в табл. 2, рассчитан в виде отношения общего объема выплачиваемых налогов к выручке. Он активно используется самими компаниями ввиду того, что формально свидетельствует о высокой налоговой нагрузке.

В среднем по всем нефтегазовым компаниям доля налогов в выручке в 2011 г. составила 41,2 %. Наиболее высокая доля, превышавшая 50 %, наблюдалась в ОАО «Роснефть», ТНК-ВР, ОАО «Татнефть», ОАО «РуссНефть», ОАО НГК «Славнефть», операторах СРП. Средняя – около 40 % – в ОАО «Газпромнефть», ОАО «Сургутнефтегаз» и ОАО «Башнефть», а наиболее низкая в ОАО «НОВАТЭК» – 18,9 %, ОАО «Газпром» – 36,3 %, ОАО «Лукойл» – 28,7 %. Также, как и по первому виду, сильнейшие расхождения по этому показателю между компаниями в значительной степени обусловлены соотношением объемов реализации между нефтью, нефтепродуктами и природным газом, а также между поставками углеводородов за рубеж и на внутренний рынок.

При прочих равных условиях, чем больше в реализации компании нефти и нефтепродуктов, чем больше углеводородов идет на экспорт, тем большая доля налогов наблюдается в выручке и, наоборот,

чем больше в реализации присутствует природного газа и чем большая его часть поставляется на внутренний рынок, тем меньшую долю в выручке составляют налоги. И это вполне закономерно, ибо чем выше цена реализации товара, тем большим налогом можно обложить самого продавца. При этом важно отметить, что увеличение доли налогов в выручке не означает увеличения тяжести налогового бремени на продавца, а прежде всего свидетельствует о его высоких налоговых возможностях относительно этой выручки.

Следует отметить, что в последние годы российская налоговая система вполне адекватно реагирует на растущие доходы нефтегазовых компаний за счет быстрого роста как мировых, так и внутренних цен на углеводороды. Это подтверждается тем, что в динамике налоговые выплаты нефтегазовых компаний по темпам роста опережают увеличение выручки. Так, в 2011 г. по отношению к 2010 г. налоги выросли на 16,2 %, а выручка на 11,3 %, в результате чего налоговая составляющая в выручке увеличилась с 39 до 41,2 %.

В связи с такой динамикой соотношения налогов и выручки со стороны журналистов, экономистов и чиновников, обслуживающих нефтедобывающие компании, все чаще стали раздаваться голоса о непомерно растущей высокой налоговой нагрузке в нефтегазовом комплексе России. При этом в качестве доказательств высокой налоговой нагрузки обычно оперируют односторонней статистикой, вырванной из комплексной оценки деятельности нефтегазовых компаний.

Так, министр энергетики А.В. Новак, так же как и С.Д. Шаталов, утверждает, что «уровень фискальной налоговой нагрузки на нефтяную промышленность России является самым высоким в сравнении с действующей системой налогообложения в других нефтедобывающих странах» и составляет, по его мнению, более 70 % от выручки [5]. Министр доводит эту точку зрения до Президента В.В. Путина на встрече с ним и предлагает снизить налоговую составляющую в выручке до 65 %.

Таблица 4

Уровень цен продаж и экспортных пошлин на нефть и нефтепродукты в ОАО «Газпромнефть»

Показатели	Период, г.					
	2011		2010		2009	
	долл/т	%	долл/т	%	долл/т	%
Средняя цена при реализации в странах дальнего зарубежья	834,4	100,0	611,3	00,0	483,1	100,0
Средняя цена реализации в странах СНГ	559,4	67,0	512,3	83,8	365,4	75,6
Средняя цена реализации на внутреннем рынке России	540,7	64,8	468,9	76,7	397,6	82,3
Средняя экспортная пошлина по нефти	320,5	38,4	245,0	40,0	147,6	30,6
Средняя экспортная пошлина на нефтепродукты	170,5	20,4	120,5	19,7	74,2	15,4
Средняя экспортная пошлина на мазут	68,2	8,2	52,1	8,5	31,4	6,5

Источник: Рассчитано на основе годового финансового отчета ОАО «Газпромнефть» за 2011 г.

Насколько справедливо данное утверждение? Попытаемся доказать, что это глубокое заблуждение.

Дело в том, что в тех случаях, когда говорится о 70 %-ной налоговой нагрузке в выручке, то для этих целей из всего объема реализуемых компаниями продукции и услуг выхватывается только один ее вид – сырая нефть, поставляемая на экспорт, по которой за счет выплаты таможенных пошлин и НДС она действительно составляет около 70 %. Однако при этом игнорируется тот факт, что преобладающая часть компаний являются вертикально интегрированными и сырая нефть не единственный конечный продукт их деятельности. Так, например, в ОАО «Лукойл» на сырую нефть в выручке приходится всего 25,5 %, а в ОАО «Башнефть» – 19 %.

Общая выручка компаний складывается не только от продажи сырой нефти за рубеж, но и от поставок нефти на внутренний рынок, от реализации нефтепродуктов по розничным ценам как внутри страны, так и за рубежом. И по каждому виду этой деятельности налогообложение имеет свою специфику и свой уровень. В качестве примера можно привести уровень экспортных пошлин на нефть и нефтепродукты по компании ОАО «Газпромнефть» за 2009 – 2011 гг. (табл. 4). Из данных, приведенных в таблице, следует, что средняя экспортная пошлина при реализации нефти на мировом рынке составляла 38,4 % от цены. Если к этой экспортной пошлине приплюсовать НДС и некоторые другие налоги, то общая их величина в выручке ОАО «Газпромнефть» как раз и будет составлять около 70 %.

Однако в этой компании более половины выручки приходится на нефтепродукты, по которым отсутствует НДС, а экспортные пошлины в 2 раза меньше, чем по нефти, а по мазуту – почти в 5 раз. Все это показывает, что налоговую нагрузку нельзя мерить по одному экспорту нефти, а необходимо анализировать весь спектр реализуемой продукции. Посчитанный таким образом показатель налоговой нагрузки в выручке в 2011 г. в ОАО «Газпромнефть» составлял только 39,3 %, в ОАО «Газпром» – 36,3, в ОАО «Лукойл» – 28,7, а в ОАО «НОВАТЭК» – всего 18,9 % (табл. 2).

Величина налоговой нагрузки по видам углеводородов при их поставках за рубеж показывает, что действующая система налогообложения непроизвольно подталкивает как государство, так и компании к наращиванию в экспорте продуктов сырьевой

направленности. Так как наибольшие поступления в казну государство получает от экспорта нефти, то в силу этого Министерство финансов, заинтересовано в наращивании экспортных поставок сырой нефти или продуктов низкого передела. Что касается компаний, то они тоже в гораздо большей степени сегодня заинтересованы в поставках на экспорт мазута, а не высококачественных нефтепродуктов.

Кроме того, необходимо отметить, что сам показатель налоговой нагрузки, определяемый по доле налогов в выручке, не может быть объективным, особенно когда речь заходит о нефтегазовом комплексе. Прежде всего, это связано с тем, что формирование цен на его продукцию происходит не столько на рынке под влиянием конкуренции, в результате которой цена устанавливается на базе средних издержек производства и минимальной маржи, сколько под влиянием факторов, которые в сильной степени отрывают рыночную цену от цены производства.

К этим факторам необходимо отнести ориентацию рыночной цены на замыкающие затраты на худших месторождениях углеводородов, монопольное влияние со стороны продавцов, а также спекулятивные операции с деривативами по нефтяным фьючерсам со стороны крупнейших мировых банков. Так, в 2010 г. мировой рынок физической нефти по стоимости, оцененной по мировой ее цене, в 10 раз уступал биржевому рынку фьючерсов [6]. В результате всех этих обстоятельств мировые цены на углеводороды в последние годы стали многократно превышать средние затраты на их добычу и реализацию.

В крупнейших нефтегазовых компаниях США издержки ее добычи примерно в 10 раз были ниже мировой цены на нефть, в Бразилии и Китае – в 13–14 раз, в Англии – в 17 раз, в России по компаниям, в основном специализирующимся на нефти, – в 16–40 раз, а в ОАО «Газпром» и ОАО «НОВАТЭК» с преобладанием в производстве природного газа – более чем в 200 раз (табл. 5).

Сегодня в России средние издержки производства и реализации углеводородов составляют примерно 20 долл/баррель при мировой цене на нефть в 110 долл/баррель, в результате чего выручка по реализации нефти на мировом рынке более чем в 5 раз превышает общие затраты. При таком соотношении затрат и выручки, чтобы обеспечить вполне приемлемую рентабельность, рассчитанную в виде отношения чистой выручки к затратам, например, в 20 %,

достаточно оставить производителю от этой выручки всего 4 долл./баррель, а 86 долл. (110–24) государство может изъять в виде ренты. При этом налоговая нагрузка в выручке составит 78,2 % (86:110) и ее нельзя признать чрезмерной при марже в 20 %.

Поэтому когда министр энергетики РФ докладывает Президенту РФ о том, что у нефтяников изымают в виде налогов 70 % от их выручки, то на непросвещенный взгляд это кажется много, но это впечатление обманчиво.

Нефтяное хозяйство. Если при цене нефти в 110 долл./баррель из выручки изымается 70 % в виде налогов, то у продавца должно остаться 33 долл. с барреля. Вычтя из них издержки производства и реализации в размере 20 долл., получим чистую прибыль в размере 13 долл. и, сопоставив ее с издержками (13:20), увидим, что в этом случае продавец получит по ним маржу в 65 %.

Все это свидетельствует о том, что налоговая нагрузка по углеводородам, посчитанная по отношению к выручке в условиях многократного превышения ею затрат по их производству, не может быть объективным показателем. Более достоверно налоговую нагрузку в этих условиях можно оценить по рентабельности, но ни в коем случае по рентабельности, рассчитанной в виде отношения чистой прибыли к выручке, как это делают нефтегазодобывающие компании в своих финансовых отчетах. Такой счет обладает тем же недостатком, что и налоговая нагрузка в выручке, – он дает в условиях многократного превышения конечной цены над издержками недостоверный результат.

Нам представляется, что наиболее достоверным и реальным показателем как рентабельности, так и налоговой нагрузки является рентабельность, посчитанная как отношение чистой прибыли к затратам. На первый взгляд, тут не видно налогов, однако это не так – налоги здесь работают одновременно в тесной связке с затратами, формируя чистую прибыль как конечный результат деятельности любого бизнеса. И в конечном итоге мы можем сказать, что чем выше рентабельность, тем больше свободных средств останется у производителя для развития и, как следствие, тем меньше будет налоговая нагрузка.

Необходимо отметить, что, выдвигая отношение рентабельности к затратам как наиболее достоверный показатель для оценки налоговой нагрузки на бизнес, следует сказать о его некоторой парадоксальности. Дело в том, что мы привыкли налоговую нагрузку оценивать по растущей численной величине, а тут – чем меньше показатель рентабельности, тем большая налоговая нагрузка должна приходиться на бизнес и, наоборот, чем выше рентабельность, тем меньше налоговая нагрузка.

В принципе можно избавиться от этой парадоксальности, если ввести такой показатель, как «налогозатраты», включающий в себя налоги и издержки производства и реализации. Сопоставление общей суммы налогов и издержек даст нам такой показатель, как «налогозатратная нагрузка», которая будет

Таблица 5

Удельные затраты на добычу углеводородов и их соотношение с мировой ценой на нефть в 2011 г. 110 долл./баррель

Компании	Удельные затраты компаний, долл./баррель*	Соотношение мировой цены и удельных затрат, долл./баррель
Exxon Mobil (США)	10,3	10,6
Chevron (США)	10,0	11,0
Petrobras (Бразилия)	8,3	13,3
CNPC (Китай)	8,1	13,6
Conoco Phillips	7,7	14,3
British Petroleum (BP)	6,4	17,2
ОАО «Башнефть»	6,9	15,9
ОАО «Татнефть»	6,8	16,2
ОАО НГК «Славнефть»	5,9	18,6
ТНК-ВР	5,4	20,4
ОАО «Газпромнефть»	5,4	20,4
ОАО «Лукойл»	4,7	23,4
ОАО «Роснефть»	2,8	39,3
ОАО «НОВАТЭК»	0,5	220,0
ОАО «Газпром»	0,43	250,0

Источник: Годовые финансовые отчеты компаний [7].
* Без налогов и амортизации

более объективно свидетельствовать не только об этой нагрузке в выручке хозяйствующего субъекта, но и показывать процент чистого дохода в ней. При расчете «налогозатратной нагрузки» она будет расти прямо пропорционально увеличению издержек и налогов.

Наш расчет «налогозатратной нагрузки» показал, что в среднем она в выручке российских нефтегазовых компаний в 2011 г. составляла 88,8 % и почти полностью совпала с аналогичным показателем, рассчитанным по компании Shevron. Среди крупных российских компаний наиболее высокая «налогозатратная нагрузка» в 2011 г. наблюдалась в ОАО «Лукойл» – 95,7 % и ОАО «Газпром» – 92,1 %, а наиболее низкая в ОАО «НОВАТЭК» – 73,1 % и ТНК-ВР – 84,9 % (**табл. 6**). Исторически так сложилось, что в конкурентной рыночной экономике нормальная рентабельность по отношению к затратам в промышленности составляет 7–8 % (ставка LIBOR плюс 2–3 % к ней за осуществление производственной деятельности). Если же такая деятельность осуществляется в странах с неустойчивым режимом, с высокой инфляцией или другими рисками, то норма рентабельности может возрасти до 15–20 %. Учитывая эти обстоятельства, вполне нормальной рентабельностью для российской нефтегазовой промышленности можно считать уровень в 20 %.

В среднем официальная рентабельность, рассчитанная по отношению к затратам по всем компаниям, в 2011 г. составила 31,5 %, увеличившись по отношению к 2010 г. на 2,7 процентных пункта. Самые высокие показатели по ней наблюдались в ОАО «НОВАТЭК» – 150,3 %, ОАО «Сургутнефтегаз» – 84,6 %, ТНК-ВР – 49,7 % и ОАО «Газпром» – 38,7 % (табл. 2).

Таблица 6

Налогозатратная нагрузка в выручке нефтегазовых компаний России в 2011 г.

Компании	Выручка, млрд долл.	Издержки, млрд долл.	Налоги, млрд долл.	Налого-издержки, млрд долл.	Налогозатратная нагрузка в выручке, %
ОАО «Газпром»	157,7	88,0	57,2	145,2	92,1
ОАО «Лукойл»	133,7	84,4	38,4	122,8	95,7
ОАО «Роснефть»	91,9	33,4	46,7	80,1	87,2
ТНК-ВР	60,2	19,6	31,5	51,1	84,9
ОАО «Газпромнефть»	44,2	21,1	17,4	38,5	87,1
ОАО «Сургутнефтегаз»	25,7	9,4	10,6	20,0	77,8
ОАО «Татнефть»	20,9	7,7	10,9	18,6	89,0
ОАО «Башнефть»	16,5	7,7	6,8	14,5	87,0
ОАО «РуссНефть»	8,3	2,5	4,4	6,9	83,1
ОАО «НОВАТЭК»	5,2	2,7	1,1	3,8	73,1
ОАО ГНК «Славнефть»	5,2	1,8	2,9	4,7	90,0
Операторы СРП	19,8	7,0	10,6	17,6	88,9
Прочие производители	25,9	8,0	14,7	22,7	87,6
Всего по России	615,2	293,4	253,2	546,6	88,8
Chevron	253,7	190,3	36,2	226,5	89,3

Источник: Годовые финансовые отчеты компаний за 2011 г.

Представляя отношение рентабельности к затратам и «налогозатратный» показатель в выручке в качестве основных критериев по деятельности хозяйствующих субъектов, нельзя забывать о том, что сильное искажающее влияние на них может оказывать завышение издержек посредством трансфертных цен. При прочих равных условиях в тех компаниях, где наблюдается наибольший отрыв трансфертных цен от цены производства, показатель рентабельности будет адекватно занижен, а по «налогозатратной нагрузке» завышен.

Так, ОАО «Лукойл», имея самую высокую долю трансфертных издержек (70,7 %) в общих издержках производства и реализации, одновременно с этим имеет среди всех компаний и самый низкий уровень рентабельности в 12,3 % и самый высокий показатель по «налогозатратной нагрузке» в выручке. То же наблюдается по ОАО «Газпромнефть» и ОАО «Башнефть», имеющим вслед за ОАО «Лукойл» наиболее высокие показатели по трансфертным издержкам соответственно (51,2 и 52,0 %) и наиболее низкие показатели по рентабельности (26,5 и 23,6 %).

Из данных, приведенных в табл. 2, следует, что несмотря на то, что в большинстве компаний доля налогов в выручке в 2011 г. по отношению к 2010 г. возросла, рентабельность по затратам не уменьшалась, а росла. Данное обстоятельство свидетельствует о том, что *вопреки многочисленным стеланиям по поводу растущей налоговой нагрузки на нефтегазовые компании можно сказать, что налоговая нагрузка на них в действительности не увеличивалась, а снижалась*. Если же к продекларированной компаниями чистой прибыли прибавить их доходы, полученные за счет завышения трансфертных издержек, то динамика по налоговой нагрузке еще более качнется в сторону ее снижения.

Необходимо отметить, что проводимая в последние годы нефтегазовыми компаниями информационная обработка общественного мнения, убеждающая в непомерной и все возрастающей нало-

говой нагрузке на их деятельность, сыграла с ними злую шутку. Биржевые игроки, приняв это за «чистую монету», стали играть на понижение по их акциям, что, в свою очередь, отразилось и на капитализации – она стала падать, за исключением ТНК-ВР. Так, за 2011 г. по ОАО «Газпром» она упала на 7 % с 170 до 158 млрд долл., по ОАО «Роснефть» на 19 % – с 101 до 82 млрд долл., по ОАО «Лукойл» на 9 % – с 60 до 55 млрд долл., по ОАО «Сургутнефтегаз» на 25 % – с 42 до 31 млрд долл., а по ТНК-ВР, наоборот, повысилась на 8 % с 45 до 49 млрд долл.

Выводы

Высочайшая рентабельность деятельности большинства нефтегазовых компаний, особенно по отношению к обрабатывающим отраслям, показывает всю абсурдность, активно проводимой в последние годы политики, направленной на повышение внутренних цен на углеводороды. Такая политика не только не способствует уходу от сырьевой направленности российской экономики, а в значительной степени усиливает ее посредством снижения конкурентоспособности обрабатывающих отраслей.

Некоторые экономисты и ряд руководителей государства, мотивируя невозможность модернизации всей экономики разом, предлагают сосредоточить основное внимание на прорывных отраслях и выдвигают на первый план в качестве такового топливно-энергетический комплекс, говоря о том, что его продукция конкурентоспособна на мировом рынке.

Автору представляется, что это глубокое заблуждение. Да, действительно, сам топливно-энергетический комплекс нуждается в кардинальном технологическом обновлении, у него есть средства для этого обновления. Однако, как показывает вся хозяйственная практика страны в последние два десятилетия, все эти заказы, как правило, уходят за рубеж. В условиях свободного рынка российская

промышленность безнадежно проигрывает Западу по стоимости, по качеству технологий, машинам и оборудованию. В настоящее время уже более 70 % переоснащения российского ТЭК осуществляется за счет импортной продукции и технологий, и в динамике эта доля постоянно растет.

Поэтому в силу того, что сам топливно-энергетический комплекс является наиболее энергоемкой, материалоемкой, капиталоемкой отраслью народного хозяйства и пока отечественная обрабатывающая промышленность будет продолжать деградировать, развитие этого комплекса будет однозначно «тащить» экономику не вперед, а назад особенно, если мировые цены на его продукцию начнут снижаться.

ТЭК может действительно стать локомотивом модернизации экономики страны, но только исключительно в финансовом плане, с выделением средств от его доходов на развитие, в первую очередь обрабатывающих отраслей.

Нефтегазовый комплекс выступает сегодня в виде «дойной коровы» российского бюджета. Вместе с тем, являясь «кошельком» страны, нефтегазовый комплекс одновременно представляет своего рода «зеркало», в котором рельефно отражаются все проблемы российской экономики. К этим проблемам можно отнести: отсутствие действенной конкуренции; жесткий монополизм, процветающий в добыче нефти, природного газа и нефтепереработке; опережающий рост внутренних цен на энергоресурсы; налогообложение, построенное по принципу «сред-

ней температуры» по больнице, позволяющей одним компаниям получать баснословные прибыли, а другим закрываться в виду убыточности; вопиющая отсталость обрабатывающих отраслей, обслуживающих добычу углеводородов и нефтепереработку; засилие импортных технологий и оборудования в инвестициях компаний.

Библиографический список

1. Шаталов С.Д. Развитие российской налоговой системы. Финансы. 2011. № 2. С. 4.
2. Шаталов С.Д. О мерах налогового стимулирования приоритетных направлений социально-экономического развития России. Финансы. 2008. № 8. С. 3.
3. Гурвич Е.Т. Нефтегазовая рента в российской экономике. Вопросы экономики. 2010. № 11. С. 7.
4. Эдер Л. Экономика нефтегазового сектора России / Л. Эдер, И. Филимонова // Вопросы экономики. 2012. № 10. С. 76–91.
5. Тарасюк В.М. Инновации в добыче углеводородного сырья : современные технологии извлечения углеводородного сырья из недр: проблемы и решения // Бурение & нефть. 2012. № 8. С. 3–6.
6. Масленников А.О. Регулирование рынка энергетических деривативов МЭ и МО. 2012. № 2. С. 50.
7. Коржубаев А.Г. Инновационное развитие нефтегазового комплекса России: проблемы, условия, перспективы // Нефтяное хозяйство. 2011. № 5. С. 48.