

УДК 332.142.4

ББК 65.049(2Р) 8-139

*Регион: экономика и социология, 2013, № 1 (77), с. 229–251*

## **КРУПНЫЕ КОРПОРАЦИИ В РЕГИОНЕ: PRO ET CONTRA**

**В.И. Нефёдкин**

*ИЭОПП СО РАН*

### **Аннотация**

Исследуется влияние на экономические процессы в регионе присутствующих в нем крупных корпораций, их дочерних компаний и филиалов. Анализируются последствия распространения централизованной модели корпоративного управления, ее влияние на уровень локализации эффектов от деятельности крупных федеральных корпораций. Приводятся примеры производственной деятельности крупных компаний в отдельных регионах Сибирского федерального округа. Рассмотрен соответствующий зарубежный опыт и сделаны выводы о роли крупных корпораций в экономическом развитии региона.

**Ключевые слова:** корпорация, регионы, локализация эффектов, Сибирский федеральный округ, Томская область, распределение налогов, денежные потоки

### **Abstract**

The paper analyses how large corporations impact on the economic processes taken place in certain regions; what pros and cons could be if large corporations or their subsidiaries and branches operate in regions; what effects are when a centralized model of corporate governance are widely spread; and how such model im-

pacts on the level of localization of effects obtained by operating large federal corporations. We describe the examples of several regions of the Siberian Federal District where large corporations operate. We also consider several examples of foreign practices, and present our conclusions about the role which large corporations play being a factor of the regional economic development.

**Keywords:** corporation, regions, localization of effects, Siberian Federal District, Tomsk Oblast, tax distribution, cash flows

## **КРУПНЫЕ КОРПОРАЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

В неоклассической теории крупные корпорации рассматриваются в основном в контексте классификации возможных рыночных ситуаций и связанных с этими ситуациями так называемых «несовершенств» рынка. Формирование монополий и олигополий препятствует конкуренции и искажает рыночные механизмы ценообразования. В этом свете крупные корпорации как главная организационная форма существования монополий и олигополий представляются неизбежным злом, ограничивающим свободную конкуренцию и нарушающим «совершенство» рынка. Практическим следствием этого теоретического посыла стало появление с конца XIX в. в большинстве стран с развитой рыночной экономикой антимонопольных законодательств.

Результаты реализации мер антимонопольного регулирования оценивались далеко не однозначно. Например, по мнению А. Рэнд, применение антитрестовского законодательства в США дало эффекты, прямо противоположные ожидаемым, а руководители крупного бизнеса превратились в «преследуемое меньшинство» [1].

Дискуссии по поводу целесообразности и эффективности мер антимонопольного регулирования среди теоретиков и практиков продолжаются уже не одно десятилетие, что, впрочем, не препятствует переосмыслению роли и места крупных корпораций в современной экономике. Уже в теории Э. Чемберлина монополии и олигополии рассматривались как неотъемлемые участники несовершенного рынка монополистической конкуренции, а традиционное противопоставление конкуренции и монополии было поставлено под сомнение [2]. Постепенно на смену представлению о крупных корпорациях как

о сугубо антирыночном и, следовательно, подлежащем государственному регулированию явлении приходило понимание того, что крупный бизнес и крупные корпорации стали органичной частью современной экономики.

Интернационализация и глобализация бизнеса вкупе с ослаблением национальных норм антимонопольного регулирования привели к тому, что экономическая роль крупных корпораций в последние годы заметно выросла, они превратились в главную форму организации бизнеса. Итог этому процессу подвел Дж. Гэлбрейт, который охарактеризовал современную экономику как экономику крупных корпораций [3]. Он же обратил внимание на надуманность противопоставления крупного и малого бизнеса. По его мнению, периодически звучащие заявления политиков и экономистов о важной роли малого бизнеса и необходимости его поддержки являются не более чем риторикой, безнадежно оторванной от реалий современной экономической жизни.

В настоящее время мало кто возьмется отрицать ту роль, которую сыграли крупные корпорации в добыче и переработке природного сырья, производстве и дистрибуции промышленных товаров массового спроса. Возможность снижения издержек за счет эффекта масштаба является главным экономическим преимуществом крупного производства и крупных корпораций и одним из основных факторов, позволявших поддерживать высокие темпы экономического роста на протяжении достаточно длительных периодов во многих странах.

Вопреки ранее широко распространенному мнению, что крупный бизнес и вырастающие из него монополии сдерживают технический прогресс, исторические факты свидетельствуют скорее об обратном. Очень точно роль крупного бизнеса определил в свое время В.Н. Богачев: «Завершенная монополия, конечно, лишает производство стимулов к техническому прогрессу. Монополия, однако, если она не сохраняется искусственно, никогда не бывает полной. Между тем, серьезные инновации способен осуществлять только крупный бизнес. Производственно-коммерческая организация тогда только способна к техническому прогрессу, если ее финансовое положение прочно и она может себе позволить не суетиться по поводу недельного, месячного и квартального сведения баланса доходов и расходов. Это исключает-

ся условиями “совершенного” рынка. Последний также несовместим с техническим прогрессом» [4, с. 38].

Следует заметить, что накопленные современной экономической теорией и практикой управления представления о роли крупных корпораций, о возможностях и ограничениях, связанных с их доминированием на локальных, национальных и международных рынках, к российским условиям должны применяться с большой осторожностью. В современной России феномен крупных корпораций в силу ряда политических и экономических, исторических и социокультурных факторов приобрел крайне существенное и, в известной степени, специфическое значение. Поскольку подробное обсуждение этих факторов выходит за рамки настоящей статьи, отметим лишь два важных для дальнейших рассуждений обстоятельства.

Первое заключается в том, что крупные корпорации в России в большинстве своем, в отличие от основной массы зарубежных корпораций, появились вовсе не как результат естественного роста в условиях конкурентного рынка. Они возникли как искусственные образования на базе естественных монополий, существовавших еще со времен СССР, либо стали результатом довольно своеобразно проведенной приватизации и последующих процессов перераспределения и концентрации наиболее ценных промышленных активов, что происходило при непосредственном участии органов власти.

Второе обстоятельство – это то, что практически все крупные отечественные корпорации, независимо от формы собственности, зависимы от государства. Более того, они встроены в общую «вертикальную» систему управления экономикой и, по сути дела, являются инструментами консолидации и перераспределения эффектов, связанных с использованием ресурсов природного и искусственного происхождения на всей территории страны.

## **КОРПОРАЦИИ И РЕГИОНЫ**

Слияние и рост отдельных корпораций объективно приводят к тому, что их деятельность все в меньшей степени может быть отождествлена с определенной территорией и локализованными на данной тер-

ритории ресурсами, которые первоначально являлись основой бизнеса этих корпораций. Увеличение масштабов производства и расширение рынков сбыта неизбежно порождают отделение корпорации от региона. Местные компании по мере роста превращаются в региональные, которые, в свою очередь, могут при удачном стечении обстоятельств стать национальными. Крупнейшие из национальных компаний при соответствующем увеличении масштабов их бизнеса со временем могут трансформироваться в транснациональные. Этот процесс неизбежно порождает проблему взаимоотношения крупных корпораций и регионов, на территории которых осуществляется их хозяйственная деятельность. С исследовательской точки зрения, ключевым аспектом этой проблемы оказываются выявление и измерение эффектов разного рода – экономических, социальных и экологических, связанных с деятельностью корпорации на определенной ограниченной территории. В практическом плане, например при решении задач прогнозирования развития региона, актуальна оценка последствий прихода или ухода крупных корпораций, увеличения или сокращения масштабов их деятельности для экономики территориальных образований разного уровня.

Корпорация, производственные активы которой привязаны к определенной территории, неизбежно вступает во взаимодействие с местной средой. Это взаимодействие может осуществляться как в сугубо экономической плоскости, например по поводу локальных ресурсов, поставщиков и потребителей продукции, так и в плоскости организационно-правовой. Деятельность корпорации подпадает под юрисдикцию местных законов, ей приходится взаимодействовать с законодательной и исполнительной властью регионального и муниципального уровней и т.д. Чем больше присутствие корпорации на отдельной территории, тем большее значение приобретают социальные и экологические аспекты ее деятельности.

Для характеристики влияния деятельности корпораций на экономику территориальных образований разного уровня введем понятие «экстерриториальность». Экстерриториальной будем называть такую корпорацию, большая часть экономических эффектов от деятельности которой в регионе в разных формах и при помощи различных меха-

низмов перераспределения реализуется за пределами данного региона. Экстерриториальность корпорации является относительной. Например, транснациональные корпорации экстерриториальны по отношению к отдельным странам, а национальные – по отношению к регионам в пределах одной страны. Региональные корпорации, в свою очередь, могут быть экстерриториальными по отношению к муниципальным образованиям, на территории которых они осуществляют свою хозяйственную деятельность. Как правило, экстерриториальная корпорация действует на территории нескольких регионов. Такое понимание экстерриториальности делает возможной ее количественную оценку, которая также будет относительной. Крупная транснациональная корпорация, осуществляющая деятельность в разных странах и регионах, как правило, будет обладать большей степенью экстерриториальности по отношению к внутренним регионам, нежели к стране, в состав которой эти регионы входят.

Когда ареал хозяйственной деятельности корпорации выходит за пределы территории ее первоначальной локализации, возникает проблема соотношения между экстерриториальной и локальной составляющими. Экстерриториальности будет противостоять «локальный контент», или «местная составляющая», формируемая за счет эффектов, реализуемых в регионе. Увеличение экстерриториальной составляющей, при прочих равных условиях, будет приводить к уменьшению местного компонента, и наоборот. Таким образом, появляется принципиальная возможность количественной оценки степени экстерриториальности корпорации и ее сопоставления с локальным контентом.

## **РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЭФФЕКТОВ**

В рамках традиционных исследовательских подходов экономика региона рассматривается скорее как множество отраслей и видов деятельности, нежели как совокупность предприятий, осуществляющих свою деятельность на территории данного региона. Следует признать, что применение этих подходов, вполне оправданное для национальной экономики и экономики крупных регионов, по мере убывания размера территории становится все более условным. Если на террито-

рии, скажем, действуют два-три крупных предприятия, то было бы естественным рассматривать каждое из этих предприятий в отдельности и независимо от их отраслевой принадлежности. Еще более актуален подобный подход для исследования так называемых моногородов и монотерриторий, хозяйственная деятельность которых строится вокруг одного большого предприятия.

Современная региональная статистика также ориентирована на представление экономической информации в разрезе отраслей и видов деятельности, что обеспечивает ее сопоставимость с показателями, используемыми в системе национальных счетов, предназначенной для описания макроэкономических процессов. И хотя первоисточником для этой статистики являются отчеты юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, данные по отдельным предприятиям, а тем более, по группам предприятий, входящих в состав крупных корпораций, в официальной статистике не раскрываются. Это не означает, что информация о деятельности крупных предприятий недоступна для исследования. Большинство крупных корпораций, и Россия в данном случае не исключение, являются публичными компаниями – открытыми акционерными обществами, которые по закону обязаны раскрывать существенную информацию о своем финансовом положении. Финансовая отчетность таких компаний, составленная в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета, общедоступна. Для компаний, ценные бумаги которых участвуют в листинге на биржевых площадках или которые планируют первичное открытое размещение акций, обязательным является открытое предоставление информации в формате, соответствующем международным стандартам финансовой отчетности.

Финансовая отчетность компаний и другие открытые источники информации об их деятельности в сочетании с данными бюджетной статистики могут использоваться для оценки и последующего анализа соотношения между экстерриториальным и локальным контентом корпорации.

На рисунке 1 показано распределение эффектов, связанных с деятельностью корпорации, являющейся экстерриториальной по отношению к субъекту Федерации. Сплошными линиями на схеме обозначены направления, по которым формируется экстерриториальный контент



Рис. 1. Распределение основных экстерриториальных и локальных эффектов

корпорации, т.е. эффект уходит за пределы региона. Прерывистые линии показывают направления формирования локального контента.

К основным видам локального контента можно отнести

- результаты производственной локализации: сохранение существующих и создание новых рабочих мест в регионе; спрос на продукцию местных производителей как в части потребительских товаров, так и в части товаров производственного назначения;
- «добровольно-принудительные» региональные обременения в рамках концепции «социально ответственного бизнеса»;
- налоговые поступления в региональный бюджет, связанные с деятельностью корпораций.

К экстерриториальному контенту можно отнести, во-первых, налоговые доходы, собранные на территории региона и перечисляемые в федеральный бюджет; во-вторых, денежные потоки в другие регионы и даже страны (офшоры, «дочки» иностранных компаний), регулируемые внутрикорпоративными инструментами управления.



Асимметрия в распределении бюджетных доходов, собранных на территории региона, может отчасти быть компенсирована через бюджетные трансферты регионам, имеющим первичный дефицит бюджета.

По данным РА «Эксперт» [5], более 67% выручки крупного бизнеса Сибири приходится на предприятия, принадлежащие федеральным холдингам. Существенную роль играют сырьевые компании, которые являются главными поставщиками НДС в федеральный бюджет, в наибольшей степени вовлечены в «корпоративные схемы» регулирования финансовых результатов и распределения денежных потоков.

В конце 2011 г. в Налоговый кодекс РФ были внесены изменения в связи с введением в действие закона о консолидированных группах налогоплательщиков. Принятые изменения могут существенно повлиять на сложившуюся практику внутрикорпоративного распределения финансовых результатов. С одной стороны, они предоставляют полную свободу в отношении использования трансфертных цен в группах компаний. С другой стороны, они дают возможность уплаты налога на прибыль в тех регионах, где реально находятся производственные мощности. В силу непродолжительного действия данной новации еще рано оценивать ее результативность. По данным Минфина России [6], по состоянию на 29 июня 2012 г. было зарегистрировано 11 консолидированных групп, в которые вошли 197 организаций. В итоге, по мнению специалистов Минфина, произойдет определенное перераспределение финансовых потоков между регионами и те искусственные центры прибыли, которые ранее были созданы корпорациями, будут перемещаться теперь в другие регионы. Кроме того, данные изменения касаются только перераспределения налоговой базы по налогу на прибыль.

### **«СТАТИСТИЧЕСКИЕ» И РЕАЛЬНЫЕ ЭФФЕКТЫ**

Оценка влияния корпорации на экономику региона представляет собой отдельную, достаточно сложную методологическую задачу. На первый взгляд, эта оценка может быть осуществлена с помощью несложной статистической процедуры. Известно, что ВРП, рассчитанный производственным методом, представляет собой сумму валовой

добавленной стоимости по всем производствам региона, исчисляемой как разность между выпуском товаров и услуг и промежуточным, т.е. производственным, потреблением. Таким образом, достаточно определить значение добавленной стоимости по каждому предприятию – и его вклад в ВРП будет известен. Есть, правда, одно серьезное препятствие для исследователя, решившего пойти вышеуказанным путем. В отличие от практики западных стран, российские компании не составляют отчет о движении добавленной стоимости. Несмотря на большое количество рекомендаций по поводу того, как по данным финансовой отчетности можно рассчитать валовую (до вычета амортизации) добавленную стоимость, они применимы только для инсайдеров, т.е. тех, кто обладает необходимой полной информацией, содержащейся в системе учета предприятия. Для внешних пользователей все эти рекомендации не имеют практического смысла, поскольку в публикуемой отчетности данных для более или менее адекватного расчета добавленной стоимости недостаточно. Скажем, в Отчете о прибылях и убытках не раскрываются данные о расходах на оплату труда работников и внешних поставщиков товаров и услуг, требуемые для такого расчета. Аналогичные показатели из Отчета о движении денежных средств, в частности платежи в связи с оплатой труда работников, определяются кассовым методом и, строго говоря, несопоставимы с данными Отчета о прибылях и убытках, составляемого методом начисления. В результате оценка величины добавленной стоимости, полученная на основе комбинации данных из открытой финансовой отчетности, неизбежно будет неточной.

Однако главная сложность оценки взаимодействия предприятия и региона в количественных показателях связана с тем, что даже гипотетическое обладание точными данными о производстве добавленной стоимости по каждому предприятию, осуществляющему хозяйственную деятельность на территории региона, не позволяет в полной мере оценить локальный контент. Дело в том, что валовая добавленная стоимость, произведенная на предприятии, характеризует только сугубо «статистическое» его влияние на экономику региона, а не всю палитру реальных эффектов. Другими словами, прирост добавленной стоимости на предприятии увеличивает ВРП, но еще ничего не говорит

о степени интегрированности предприятия в региональную экономику, которая как раз и характеризуется локальным контентом. В данном случае полезно различать «статистические» и реальные эффекты.

С точки зрения статистики приход крупной корпорации в регион или ее уход из региона, расширение или сокращение масштабов ее деятельности влияют на ВРП за счет изменения непосредственно учитываемых в статистике показателей производства добавленной стоимости, экспорта, импорта и межрегионального обмена, связанных с деятельностью данной корпорации в регионе. Вместе с тем многие показатели, позволяющие оценить степень локализации эффектов от деятельности корпорации, такие как, например, поступления в бюджет региона, объемы закупки товаров и услуг местных поставщиков, создание новых рабочих мест и др., не могут быть непосредственно получены из публикуемых статистических данных.

С учетом перечисленных выше обстоятельств оценка распределения эффектов между экстерриториальным и локальным контентом для каждой отдельной корпорации превращается в отдельную исследовательскую задачу, для решения которой требуется привлекать информацию из всех доступных источников.

## **КРУПНЫЕ КОРПОРАЦИИ В СИБИРСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ**

Российские регионы существенно различаются между собой с точки зрения влияния «корпоративного фактора». Естественно предположить, что регионы, имеющие сырьевую специализацию, должны быть в большей степени подвержены влиянию этого фактора. В основе такого предположения лежит достаточно очевидное обстоятельство: добыча, транспортировка и, в значительной степени, переработка сырья в России осуществляются подразделениями крупных корпораций федерального уровня или их дочерними компаниями, находящимися на территории регионов.

Анализ рейтинга 400 крупнейших предприятий Сибирского федерального округа подтверждает данное предположение. Сопоставление значений средней выручки (рис. 2) по входящим в рейтинг предприятиям во всех регионах позволяет видеть, что наибольшая концент-

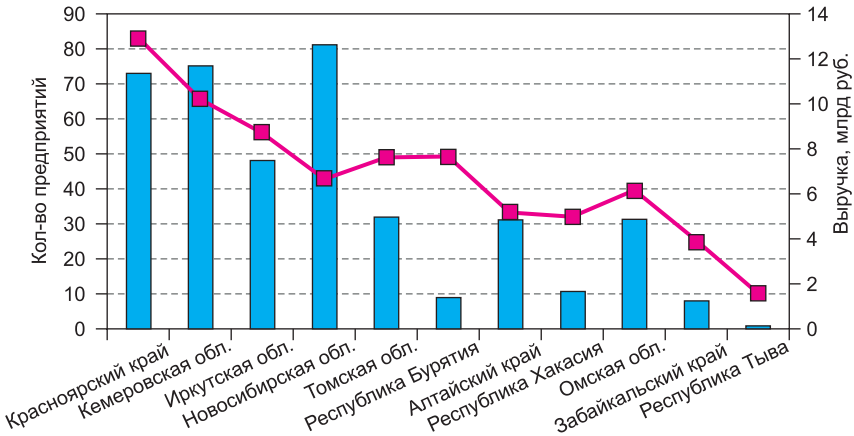


Рис. 2. Количество предприятий и их средняя выручка по регионам Сибирского федерального округа

рация крупных предприятий наблюдается в регионах, экономика которых носит ярко выраженную сырьевую специализацию, – Красноярском крае, Кемеровской, Иркутской и Томской областях, Республике Бурятии и Республики Хакасии. В гораздо меньшей степени крупные предприятия концентрированы в Новосибирской области: средняя выручка предприятий, входящих в рейтинг-400, составляет чуть более 6 млрд руб.

Существующие практики корпоративного управления в России таковы, что важно различать

- «региональные» корпорации, для которых возможности перераспределения эффектов ограничены в силу локализации их деятельности на определенной территории;
- региональные активы крупных федеральных и, по сути, экстерриториальных применительно к отдельным регионам корпораций, в отношении которых возможности управления распределением эффектов существенно выше, чем в региональных корпорациях.

В таблице 1 приведены данные об объемах продаж по 25 крупнейшим компаниям СФО за 2008–2010 гг. Практически все они могут

Таблица 1

**Объемы реализации по крупнейшим предприятиям Сибирского  
федерального округа в 2008–2010 гг., млн руб.**

Предприятие	Регион	2010	2009	2008
ЗФ ГМК «Норильский никель»	Красноярский край	318 017	242 566	347 543
«Ванкорнефть»	Красноярский край	207 200	38 598	3 924
ЕВРАЗ-ОК ЗСМК	Кемеровская обл.	102 769	94 648	119 400
«Востокнефтепровод»	Иркутская обл.	91 040	86 934	27 055
НПК «Катрен»	Новосибирская обл.	77 069	65 618	44 190
«Томскнефть ВНК»	Томская обл.	72 514	63 898	73 800
«Иркутскэнерго»	Иркутская обл.	52 353	52 909	46 879
«Кузбассразрезуголь»	Кемеровская обл.	50 765	49 717	43 231
МДМ Банк	Новосибирская обл.	47 150	52 765	36 727
Корпорация «Иркут»	Иркутская обл.	47 013	36 807	...
«МРСК Сибири 2»	Красноярский край	43 829	39 949	37 718
«S7 Airlines»	Новосибирская обл.	39 822	35 977	42 273
«Газпромнефть-Кузбасс»	Кемеровская обл.	39 578	29 549	28 045
«Сибирьтелеком» (до реорганизации)	Новосибирская обл.	39 410	38 036	37 509
«РУСАЛ Красноярский алюми- ниевый завод»	Красноярский край	37 949	34 633	44 056
ОГК-3	Республика Бурятия	37 625	36 144	...
Золотодобывающая компания «Полус»	Красноярский край	36 385	27 153	19 531
«Южный Кузбасс»	Кемеровская обл.	35 041	17 064	36 686
Холдинг «Сибуглемет»	Кемеровская обл.	31 188	20 640	8 370
«Кузбассэнерго»	Кемеровская обл.	30 617	25 888	20 926
«Алтай-Кокс»	Алтайский край	30 581	15 729	28 611
«РУСАЛ Братский алюми- ниевый завод»	Иркутская обл.	29 053	25 356	30 383

Окончание табл. 1

Предприятие	Регион	2010	2009	2008
«Новосибирскэнерго»	Новосибирская обл.	27 947	24 736	24 652
«РУСАЛ Саяногорский алюминиевый завод»	Республика Хакасия	27 936	23 941	24 662
«Кокс»	Кемеровская обл.	26 877	15 333	29 748
Итого		1 579 730	1 194 588	1 155 919

*Примечание:* составлено по данным [7].

считаться крупными, так как либо перешагнули рубеж, эквивалентный объему продаж в 1 млрд долл. США, либо вплотную к нему приблизились. Обращает на себя внимание то, что 16 из 25 крупнейших компаний СФО относятся к сырьевому и энергетическому секторам или непосредственно связаны с переработкой сырья (черная и цветная металлургия). Большинство из представленных в табл. 1 компаний входят в состав крупных российских холдингов, центры прибыли которых находятся за пределами округа. Самое быстрорастущее предприятие – ООО «Ванкорнефть», увеличившее объем продаж более чем в 50 раз за два года, также относится к ресурсной сфере (нефтедобыча).

Таким образом, даже краткий обзор рейтинга 25 крупнейших предприятий Сибири показывает, что на территории макрорегиона наблюдается сочетание двух факторов, важных с точки зрения распределения корпоративных эффектов. Первый фактор связан с ресурсной специализацией региона в целом. Второй фактор – явное преобладание федеральных корпораций над региональными. Очевидно, что эти факторы взаимосвязаны.

## КОРПОРАЦИИ В РЕГИОНЕ: ТОМСКАЯ ОБЛАСТЬ

Экономические и социальные эффекты для Томской области во многом определяются особенностями и сложившейся структурой корпоративного сектора. В частности, значительную роль в формировании доходной части регионального бюджета играют крупные предприятия, и прежде всего предприятия, связанные с добычей и перера-

боткой углеводородного сырья. При этом ни одно из томских предприятий не входит в рейтинг 400 крупнейших по объемам выручки российских компаний, ежегодно составляемый журналом «Эксперт». Это связано с тем, что в соответствии с методикой составления данного рейтинга показатели дочерних компаний учитываются в консолидированных данных по материнским компаниям. Вместе с тем, например, компания «Томскнефть» с выручкой 72,5 млрд руб. в 2010 г. могла бы занять 80-е место в этом списке, если бы рассматривалась как самостоятельный субъект.

Похожая ситуация и с другими крупными предприятиями, расположенными на территории Томской области. Практически все они являются дочерними компаниями или структурными подразделениями корпораций федерального уровня и включены в те или иные схемы корпоративного управления. Еще одной важной особенностью корпоративного сектора области является наличие дочерних предприятий крупных корпораций, прямо либо косвенно контролируемых государством. В силу исторических особенностей (приоритетное развитие оборонного комплекса) и сложившейся ресурсной специализации доля такого «дочернего» бизнеса в Томской области выше, чем во многих других регионах СФО. Здесь представлены дочерние компании ОАО «Газпром», ОАО «Роснефть», государственной корпорации «Росатом», филиалы ОАО «Ростелеком» и других компаний федерального уровня.

Дочерние компании и филиалы крупных компаний занимают доминирующее положение в своих отраслях, однако их вклад в формирование макроэкономических показателей региона и доходной части бюджета области не соответствует реальным масштабам их деятельности. Более того, со временем этот разрыв увеличивается. Это связано в первую очередь с тем, что в последние 10 лет отчетливо наблюдалась тенденция централизации управления региональными активами федеральных корпораций, что имело в основном негативные последствия для динамики макроэкономических показателей региона и доходной части областного бюджета.

Преобладание сложившейся модели корпоративного управления, характеризующейся централизацией собственности на региональные активы (имущественные комплексы), внутригрупповым перераспределением финансовых потоков, финансовых результатов и, соответственно, налоговой базы, де-факто формируемых на территории реги-

она, приводит к централизации и последующему перераспределению эффектов от деятельности крупных корпораций. Кроме того, активно осуществляемые в последние годы изменения налогового законодательства также были направлены на централизацию налоговых поступлений в федеральном бюджете с последующим субсидированием «дефицитных» регионов.

«Централизованная» модель управления региональными активами, собственниками которых являются крупные федеральные корпорации, характеризуется следующими особенностями:

- происходит перераспределение финансовых потоков в пользу основных бенефициаров крупных корпораций. Во многих случаях оно сопровождается нетто-оттоком средств за пределы региона, т.е. региональные компании являются «донорами» с точки зрения денежных потоков. Перераспределение осуществляется как за счет дивидендных выплат, так и за счет различных внутригрупповых схем, например займов;
- осуществляется передача имущества с баланса региональных предприятий на баланс головных компаний или других дочерних обществ, в том числе с использованием лизинговых схем, что приводит к сокращению налоговой базы по налогу на имущество;
- в рамках действующих схем корпоративного бюджетирования, как правило, доходы и расходы дочерних компаний планируются таким образом, чтобы минимизировать величину прибыли. Главным инструментом выравнивания доходов и расходов являются трансфертные цены;
- для дочерних компаний, выпускающих продукцию, которая может быть направлена на экспорт, минимизируются или вообще не устанавливаются экспортные квоты, т.е. объемы продукции, которые учитываются по ценам, превышающим цены внутреннего рынка;
- в вертикально-интегрированных корпорациях распространяются схемы бизнеса, приводящие к существенному уменьшению доходов региональных подразделений («толлинг», «процессинг»).

В ряде случаев внедрение «централизованной» модели влечет за собой снижение качества менеджмента и ухудшение технико-экономических показателей управляемых предприятий. Очевидны и негатив-



ные для бюджета области налоговые последствия распространения «вертикального» управления. Во-первых, это полная централизация поступлений от НДС с углеводородного сырья в федеральный бюджет, которая привела к резкому снижению доходной части бюджетов регионов, специализирующихся на добыче нефти и газа. Во-вторых, это снижение поступлений от налога на прибыль и налога на имущество организаций за счет искусственного занижения налоговой базы при использовании перечисленных выше схем корпоративного управления.

Самым главным последствием реализации сложившейся системы управления региональными активами можно считать то, что все большая часть эффектов от деятельности предприятий уходит за пределы региона. Другими словами, уровень локализации этих эффектов снижается.

О последствиях экономических потерь, возникающих в результате внедрения «централизованной» модели, можно судить на примере денежных потоков **ОАО «Томскнефть ВНК»** в 2009–2011 гг. (табл. 2). Отрицательный денежный поток в данном случае означает, что происходит отток денежных средств из «Томскнефти» с использованием действующих механизмов корпоративного управления – в основном за счет выплачиваемых акционерам дивидендов, сумма которых в последние три года сопоставима с общим объемом инвестиций за этот же период. Средства, изымаемые из оборота, в данном случае не компенсируются дополнительным внешним финансированием, что су-

Таблица 2

**Основные денежные потоки ОАО «Томскнефть» в 2009–2011 гг., млн руб.**

Показатель	2009	2010	2011	Итого, 2009–2011
Чистый денежный поток по текущей (операционной) деятельности	19 668	20 509	21 848	62 025
Чистый денежный поток по инвестиционной деятельности	-11 553	-9 690	-11 459	-32 702
Чистый денежный поток по финансовой деятельности	-8 116	-10 819	-10 389	-29 324

*Примечание:* рассчитано по данным финансовой отчетности ОАО «Томскнефть ВНК» [8].

щественно ограничивает инвестиционные возможности компании. Если бы эти средства инвестировались в развитие, то ежегодные инвестиции компании увеличились бы примерно на 10 млрд руб.

Несмотря на благоприятную ценовую конъюнктуру последних лет, экономические показатели компании практически не улучшаются: падают объемы добычи, в последние годы снижался такой показатель эффективности использования активов, как чистый денежный поток по текущей (операционной) деятельности. Если в 2007 г. его величина составила около 30 млрд руб., то уже к 2010 г. она снизилась до 20,5 млрд руб. Только в 2011 г. наблюдался незначительный рост этого показателя. С 2005 г. растет себестоимость добычи нефти. Все это говорит о снижении эффективности операционной деятельности компании.

По данным финансовой отчетности компании, в 2010–2011 гг. уплачено 6,5 млрд руб. налога на прибыль, 90% из которых попадает в региональный бюджет, и 78,7 млрд руб. прочих налогов, значительная часть которых (в основном в виде НДС) уходит в федеральный бюджет.

В целом можно сделать вывод о том, что изменения налогового законодательства в части распределения НДС и действующая модель корпоративного управления ОАО «Томскнефть» в совокупности привели к существенному снижению уровня локализации эффектов от деятельности компании в последние годы.

«Централизованная» модель корпоративного управления с теми или иными особенностями реализована и в других корпорациях, владеющих региональными активами на территории Томской области.

**Активы ОАО «Газпром».** Финансовые результаты ООО «Газпром трансгаз Томск» регулируются трансфертными ценами в расчете за товаротранспортную работу, устанавливаемыми ОАО «Газпром». В дочерних компаниях ОАО «Востокгазпром» – ОАО «Томскгазпром», ЗАО «Метанол», ООО «Томскнефтегазпереработка» используются методы трансфертного ценообразования и процессинг.

**Активы ОАО «Ростелеком».** Региональный оператор связи ОАО «Томсктелеком» был преобразован в филиал межрегионального ОАО «Сибирьтелеком», а затем в филиал федерального ОАО «Ростелеком». Преобразование юридического лица в филиал привело к сокращению налоговой базы в части поступлений в региональный бюджет.

**Активы ОАО «СИБУР Холдинг».** В ООО «Томскнефтехим» осуществлен переход Томского нефтехимического комбината на схему с оплатой услуг по переработке сырья (процессингу), что привело к существенному снижению доходов и сокращению налоговой базы предприятия.

**Активы государственной корпорации «Росатом».** ОАО «Сибирский химический комбинат» является единственным исключением из общего правила. Поскольку, судя по финансовой отчетности, поступления от реализации продукции и услуг меньше оплаты текущих расходов, постольку сбалансированность денежных потоков обеспечивается только за счет увеличения авансов, полученных от заказчиков (предположительно в рамках госзаказа), и прямого бюджетного финансирования. То есть комбинат является нетто-получателем денежных средств.

Таким образом, наличие в Томской области централизованно управляемых активов федеральных корпораций оказывает существенное влияние на направления денежных потоков, процессы формирования налоговой базы и распределение налогов между бюджетами разных уровней. Распространение действующей системы управления региональными активами крупных корпораций привело к тому, что реальный вклад этих активов в экономику и социальную сферу области заметно снизился, что стало одной из основных причин сформировавшегося устойчивого первичного дефицита областного бюджета. В настоящее время сложилась парадоксальная ситуация, когда дальнейшее развитие бизнеса традиционно главных «поставщиков» доходов в бюджет Томской области – крупных предприятий, входящих в состав экстерриториальных федеральных холдингов, будет слабо влиять на социально-экономическое развитие области.

## УПРАВЛЕНИЕ ЛОКАЛЬНЫМ КОНТЕНТОМ

Проблема локализации крупных, и прежде всего ресурсных, корпораций в наибольшей степени не является сугубо отечественной. В разных странах сформировались разные подходы к решению этой проблемы. Проблема локализации актуальна для регулирования деятельности корпораций, осуществляющих разработку крупных месторождений углеводородного сырья. В Великобритании и Норвегии использовались разные подходы к регулированию локального контента

при реализации проектов промышленной добычи нефти в Северном море. Общим для этих подходов было то, что они основывались на государственном регулировании условий, касающихся, например, степени участия местных (в данном случае – национальных) поставщиков в обеспечении проектов оборудованием. Кроме того, создавались специальные органы, контролирующие выполнение этих условий.

Успешность политики увеличения локального контента как в отдельно взятой стране, так и в отдельном регионе определяется, на наш взгляд, двумя факторами. Первый фактор – сознательная и эффективная политика локализации, проводимая национальными и региональными властями. Эта политика может быть направлена, например, на регулирование соотношения между поставляемыми и производимыми на месте комплектующими. Примером такого регулирования является установление минимальной доли производимых на месте комплектующих для автомобилей на сборочных заводах иностранных компаний, расположенных на территории РФ. Другой вариант такой политики – создание преференциальных условий для местных поставщиков.

Второй фактор связан с политикой корпораций, которые могут сознательно проводить курс на ограничение или, наоборот, привлечение локального контента. Объективно существующее противоречие между интересами корпорации и интересами территории не означает, что для увеличения локального контента нет никаких других способов, кроме административных. Во-первых, корпорация может получать дополнительные выгоды от сотрудничества с местными поставщиками. Во многих случаях использование продукции местных производителей позволяет снизить издержки, как минимум за счет транспортных расходов. Во-вторых, если корпорация проводит долгосрочную политику увеличения локального контента, то она может осуществить вложения в развитие местных поставщиков и в подготовку специалистов, что в дальнейшем позволит получить выгоды от их узкой специализации под потребности корпорации. В данном случае для корпорации развитие местного контента – просто долгосрочный инвестиционный проект, эффективность которого может быть оценена известными методами. В-третьих, ориентация на развитие локального контента повышает лояльность местных администраций к корпора-

ции, что во многих случаях создает гораздо более благоприятную административную и деловую среду для деятельности компании.

Важной проблемой, напрямую связанной с развитием территории, является готовность крупных корпораций делиться с местным бизнес-сообществом своими технологиями. Известно, например, что ряд стран сознательно проводят политику ограничения экспорта передовых технологий, а в третьи страны передаются лицензии на производство продуктов и вывозятся технологии предшествующих поколений. Вместе с тем, задавая жесткие стандарты качества в отношении поставляемых им товаров, крупные корпорации способствуют включению местных производителей в конкурентную среду и их подтягиванию до уровня лучших мировых стандартов.

Показательным примером управления локальным контентом является деятельность крупнейшей транснациональной корпорации «Шелл», функционирующей более чем в 90 странах мира. При работе с поставщиками корпорация ориентируется на потребности, технические характеристики и цены, а процесс управления отношениями с поставщиками включен в общую цепочку создания добавленной ценности. При этом акцент делается на четырех компонентах [9]:

- распределение риска между контрагентами;
- соблюдение заданных показателей эффективности для заключаемых с поставщиками контрактов;
- создание добавленной ценности;
- целенаправленные инновации.

Согласование действий корпорации «Шелл» с поставщиками осуществляется уже на стратегическом уровне и основано на наличии у корпорации общих с поставщиками источников новой ценности, среди которых

- совершенствование поставляемых корпорацией изделий;
- совместное совершенствование рабочих процессов;
- сокращение сроков выхода на рынок и сроков исполнения заказов;
- ранний доступ к новым технологиям;
- инвестирование средств поставщика одновременно с предоставлением ему доступа к высокому качеству;

- доступ к новым рынкам;
- стратегическое согласование действий корпорации и поставщиков.

Для практического использования перечисленных выше источников ценности «Шелл» применяет следующие методы взаимодействия с местными поставщиками:

- обеспечение предпочтительного доступа к наилучшему кадровому потенциалу;
- совместная разработка изделий;
- обеспечение доступа к новым технологиям;
- совместный анализ рыночной ситуации;
- совместное стратегическое планирование;
- участие в прибылях.

\* \* \*

В заключение можно сформулировать некоторые выводы относительно роли крупных корпораций в экономике регионов, вытекающие из результатов исследования, описанного в настоящей публикации.

Прежде всего, можно сделать вывод о целесообразности специального исследовательского подхода, ориентированного на оценку роли крупных корпораций в развитии экономики региона.

Сложившаяся в России система формирования бюджетов разных уровней в сочетании с действующими практиками корпоративного управления может стать причиной относительного, а в отдельных случаях, как показано на примере Томской области, и абсолютного сокращения локального контента крупных экстерриториальных корпораций.

Низкая степень локализации деятельности крупных сырьевых корпораций приводит к тому, что они из фактора развития региона превращаются в инструмент изъятия природной ренты и перераспределения налоговых доходов в пользу федерального центра и других регионов.

Практикуемая в России «централизованная» модель корпоративного управления формирует ситуацию, когда финансовые потоки, а в конечном счете и потенциальная добавленная стоимость покидают регионы, в которых присутствуют активы крупных федеральных корпораций, что снижает потенциал экономического роста этих регионов.

Объективно интересы корпораций не совпадают с интересами территории, поэтому деятельность крупных корпораций может быть как стимулирующим, так и сдерживающим фактором по отношению к развитию страны (региона). При определенных условиях возможны взаимовыгодные для корпорации и региона формы взаимодействия, направленные на развитие локального контента.

Мировая практика показывает примеры удачного встраивания локального контента в рамки крупномасштабных проектов освоения природных ресурсов, осуществляемых крупными экстерриториальными корпорациями в разных странах.

Развитие локального контента крупных корпораций при осуществлении стимулирующей государственной политики может стать одним из основных факторов развития территорий, традиционно имеющих сырьевую специализацию.

### Литература

1. Рэнд А. Большой бизнес – преследуемое меньшинство // Неприкосновенный запас. – 2001. – № 1 (15). – URL: <http://magazines.russ.ru/2001/1/rend.html> (дата обращения 02.09.2012).
2. Чемберлин Э.Х. Теория монополистической конкуренции. – М.: Директ-Медиа, 2007. – 374 с.
3. Гэлбрейт Дж. Экономика невинного обмана: правда нашего времени. – М.: Европа, 2009. – 88 с.
4. Богачев В.Н. Прибыль?!... (О рыночной экономике и эффективности капитала). – М.: Финансы и статистика, 1993. – 287 с.
5. Эксперт-Сибирь. – 2011. – № 45. – URL: <http://m.expert.ru/siberia/2011/45/nastuplenie-i-otstuplenie> (дата обращения 01.09.2012).
6. Резникова А., Ковальченко С. Минфин заплатит Москве за «Газпром». – URL: <http://www.rbcdaily.ru/2012/06/29/focus/562949984208292> (дата обращения 02.09.2012).
7. Эксперт 400 – рейтинг ведущих российских компаний. – URL: <http://expert.ru/dossier/rating/expert-400> (дата обращения 11.06.2012).
8. Акционерам «Томскнефть». – URL: <http://www.tomskneft.ru/shareholder> (дата обращения 02.09.2012).
9. Никитина А. «Шелл»: стратегия взаимодействия с поставщиками // Нефтегазовая вертикаль. – 2012. – № 6. – С. 27–40.

*Рукопись статьи поступила в редакцию 03.09.2012 г.*

© Нефёдкин В.И., 2013