

ФАКТОР РЕСУРСНЫХ КОРПОРАЦИЙ В РЕГИОНАХ: ОЦЕНКА И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЭФФЕКТОВ

В.И. Нефёдкин

ИЭОПП СО РАН,

Новосибирский государственный технический университет

*Статья подготовлена при финансовой поддержке
Российского научного фонда (проект 14-18-02345)*

Аннотация

Деятельность крупных ресурсных корпораций, их взаимоотношения с федеральным центром и регионами становятся все более заметным фактором, во многом определяющим возможности социально-экономического развития. Крупные российские ресурсные корпорации становятся мощным инструментом производства и перераспределения добавленной стоимости в рамках существующей системы межбюджетных отношений и сложившихся практик применения «внутрикорпоративных инструментов». Значимость «фактора корпораций» в разных регионах может быть косвенно оценена на основе показателей концентрации производства, а связанные с ним потенциальные эффекты могут быть описаны в модели, позволяющей разделить «экстерриториальные» и «локальные» эффекты. На примере двух крупнейших ресурсных компаний – «Норильский никель» и «Ванкорнефть» показано влияние корпоративного фактора на уровень локализации налоговых доходов в Красноярском крае.

Ключевые слова: крупные корпорации, регионы, концентрация производства, локальный контент, распределение эффектов, количественная оценка, Красноярский край, «Норильский никель», «Ванкорнефть»

Abstract

Operations of major resource corporations and how they communicate with the federal and regional authorities are becoming more and more significant factor for social and economic development. Russian major resource corporations are growing into being powerful in production and redistribution of added values within the current system of intergovernmental fiscal relations and accepted practice to use «internal corporate tools». Significance of the «corporate factor» in various regions can be indirectly estimated with the concentration of production. Potential effects related to the said factor can be described in a model which differentiates «extraterritorial» effects from the «local» ones. Using the example of two largest resource companies in Russia (Norilsk Nickel and Vankorneft), we show how the corporate factor affects the level of localization of tax income in Krasnoyarsk Krai.

Keywords: major corporations, regions, concentration of production, local content, effect distribution, quantitative estimation, Krasnoyarsk Krai, Norilsk Nickel, Vankorneft

ФАКТОР КОРПОРАЦИЙ: КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА

Крупные компании и холдинги попадают в фокус внимания СМИ и исследователей в основном как объекты корпоративного управления, и это вполне объяснимо. Практический интерес потенциальных инвесторов и обслуживающих их консультантов и аналитиков естественным образом сконцентрирован на изучении факторов, от которых зависит эффективность будущих инвестиционных решений. Поэтому закономерен интерес ко всем факторам, прямо или косвенно определяющим текущую и будущую стоимость компаний: к изменениям структуры собственности, к эффективности управления бизнесом, к возможностям внешнего финансирования. В меньшей степени обращается внимание на монопольное положение крупных корпораций в отдельных регионах и сферах деятельности, на их прямой и опосредованный вклад в развитие регионов, на широкую гамму эффектов, сопровождающих деятельность крупных корпораций и связанных с использованием ресурсов территории. Вместе с тем, судя по публикациям в СМИ, во многих регионах пристально наблюдают за тем, какой вклад крупные предприятия вносят в местные бюджеты. На феде-

ральном уровне обсуждение этих проблем, как правило, заканчивается малосодержательными дискуссиями о том, где должны быть расположены головные офисы крупных ресурсных корпораций. На наш взгляд, вопрос о влиянии крупных корпораций на экономику отдельных регионов и территорий выходит далеко за рамки проблематики, связанной с монополиями, а также с местом налоговой регистрации отдельных компаний.

Оценка влияния крупных ресурсных корпораций на формирование налоговой базы отдельных регионов и территорий не исчерпывает всех исследовательских вопросов, касающихся роли крупного бизнеса. Деятельность крупных компаний, непосредственно участвующих в крупномасштабных проектах добычи и переработки природных ресурсов в восточных районах страны и входящих в структуры федерального уровня, становится все более заметным фактором, оказывающим влияние на темпы и пропорции регионального развития.

Следует отметить, что количественные оценки реального и потенциального влияния деятельности крупных корпораций на экономику отдельных регионов в отечественной литературе практически отсутствуют. Не в последнюю очередь это связано с информационными и методическими сложностями подобных исследований. В традиционных исследовательских подходах экономика региона рассматривается как множество отраслей и видов деятельности без выделения крупных бизнес-структур. Такое представление более или менее адекватно отражает экономику, в которой преобладают средние и небольшие предприятия, по отдельности не оказывающие критического влияния на положение дел в регионе. Однако по мере убывания размера территории и роста концентрации производства в отдельных отраслях такое представление становится все более и более условным. Если на территории, скажем, действуют два-три крупных предприятия, то было бы естественным рассматривать каждое из них в отдельности независимо от отраслевой принадлежности. Даже для достаточно крупных регионов, например для большинства субъектов Федерации, появление или уход одной крупной компании может привести к существенным экономическим последствиям, как позитивным, так и негативным.

Для количественной оценки значимости крупных корпораций и крупного бизнеса в экономике отдельных регионов и в целом по стра-

не нами использовались традиционные показатели концентрации для выборки, состоящей из крупнейших компаний России, Сибирского федерального округа и отдельных субъектов Федерации. Поскольку в выборках представлены компании разных отраслей и видов деятельности, то, в отличие от традиционного применения этих показателей в качестве индикаторов степени монополизации отраслевых рынков, в данном случае они будут отражать степень неравномерности распределения значений основного стоимостного показателя, характеризующего масштабы бизнеса, – объема продаж. Более высокое значение показателей концентрации, соответственно, будет отражать и большую значимость крупных компаний с точки зрения их вклада в совокупный объем продаж по рассматриваемой выборке. Для исследования показателя концентрации по объемам продаж были рассчитаны значения индекса Херфиндаля – Хиршмана (НН) по данным рейтингов крупнейших российских компаний, ежегодно публикуемых РА «Эксперт».

Из таблицы 1 видно, что в рассматриваемом периоде значения НН возрастают по мере сокращения списка крупнейших компаний, включаемых в расчет индекса. Это объясняется чисто «инструментальным» эффектом. Так как рейтинги упорядочены по величине объема продаж, расширение выборки «снизу» за счет добавления компа-

Таблица 1

Значения НН для крупнейших компаний РФ

Выборка компаний	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Топ-10	1415	1652	1512	1513	1564	1524
Топ-20	901	1078	972	974	1012	1007
Топ-30	717	857	780	767	792	792
Топ-50	562	670	609	598	614	601
Топ-100	425	498	445	441	448	433
Топ-200	325	374	334	333	343	328
Топ-300	281	322	287	288	300	286
Топ-400	256	293	262	264	276	262

ний с меньшим значением показателя, чем у «вышестоящих» компаний, неизбежно приводит к уменьшению значения ННИ, рассчитываемого как сумма квадратов долей всех участников выборки.

Для содержательных выводов больший интерес представляет динамика ННИ. Если для первых 10, 20 и 30 компаний из российских рейтингов можно говорить о тенденции к росту концентрации во времени, то для выборки из 50 и более компаний определенного тренда не обнаруживается.

Иная картина складывается при анализе значений ННИ, рассчитанных по данным аналогичных рейтингов для СФО (табл. 2). Сравнение табл. 1 и 2 показывает, что общим для них является только убывание значения ННИ по мере расширения списка компаний, включаемых в расчет. При анализе динамики значений ННИ за тот же период прослеживается заметная и практически монотонная тенденция к снижению ННИ для всех рассматриваемых групп компаний – от Топ-10 до Топ-400. Если в 2007 г. для всех групп компаний в российском рейтинге значения ННИ существенно ниже, чем в сибирском рейтинге, то начиная с 2011 г. значения индекса для российского рейтинга становятся выше.

На наш взгляд, отмеченные различия в динамике ННИ по России и Сибирскому федеральному округу связаны с наблюдаемым процессом активного формирования региональных активов крупнейших

Таблица 2

Значения ННИ для крупнейших компаний Сибирского федерального округа

Выборка компаний	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Топ-10	2445	2131	1727	1618	1505	1324
Топ-20	1421	1216	1049	957	866	765
Топ-30	1058	867	815	709	624	556
Топ-50	738	617	591	489	420	373
Топ-100	502	420	415	330	277	246
Топ-200	361	301	308	243	205	180
Топ-300	306	254	263	209	177	154
Топ-400	275	227	237	189	161	140

(преимущественно ресурсных) корпораций. Если крупная корпорация федерального уровня поглощает региональную компанию, превращая ее в свою дочернюю компанию, то это автоматически увеличивает долю такой корпорации в российском рейтинге и значение ННИ для российского рейтинга, в котором учитываются данные консолидированной отчетности. В случае полного поглощения и ликвидации региональной компании как отдельного юридического лица она покидает рейтинг и замещается компанией с меньшим значением показателя, что уменьшает значение регионального ННИ. Если же региональный актив остается самостоятельным юридическим лицом (дочерней компанией), то он, как правило, попадает в схемы корпоративного управления, ограничивающие рост его финансовых показателей, а во многих случаях и снижающие их, как это бывает при переходе к толлинговым, процессинговым и прочим схемам организации бизнеса, практикуемым в вертикально-интегрированных бизнес-структурах.

Сравнение значений ННИ для СФО и для регионов, входящих в его состав, позволяет судить о различиях в степени концентрации крупных компаний. Так, значение ННИ для Топ-100 в 2012 г. у Томской области составило 1018, а у Красноярского края, являющегося явным лидером в СФО по концентрации крупных компаний, – 1163, что существенно превышает аналогичные показатели по России и СФО.

ЭКСТЕРРИТОРИАЛЬНОСТЬ И ЛОКАЛЬНЫЙ КОНТЕНТ

Выявление регионов с относительно более высокой значимостью крупных компаний еще не позволяет оценить связанные с этим экономические последствия для таких регионов. Для подобной оценки потребуется более тонкий анализ, дающий возможность выделить региональную составляющую в деятельности региональных активов крупных корпораций. В зарубежной практике для оценки вклада предприятий в экономику страны или отдельного региона используется понятие локального контента. Локальный контент в его исходном (и узком) значении определялся как требование развивающихся стран к внешним инвесторам в части обязательного минимума использования продукции и услуг местных поставщиков. В более широком смысле величина локального контента может быть определена как до-

бавленная стоимость, полученная страной (регионом, локальной территорией) за счет обучения, подготовки и последующего использования местных трудовых ресурсов, а также за счет развития местных поставщиков и приобретения их товаров и услуг [1]. Отмечается также, что локальный контент может быть измерен как для экономики страны в целом, так и для отдельных проектов и отраслей.

Нами сделана попытка расширить понятие локального контента, во-первых, за счет разделения локализации доходов и локализации издержек и, во-вторых, за счет оценки потенциальной добавленной стоимости для региона и ряда прочих эффектов, которые не могут быть сведены к росту добавленной стоимости. На основе расширенного представления о локальном контенте и его противопоставления экстерриториальному контенту будет построена схема для идентификации и оценки разнообразных эффектов, связанных с деятельностью находящихся в регионах подразделений крупных ресурсных корпораций.

Большинство российских корпораций представляют собой группы компаний с достаточно сложной и не всегда прозрачной структурой собственности и управления. В этих группах выделяются управляющие компании, центры консолидации прибыли и производственные активы (операционные компании), которые непосредственно осуществляют добычу или переработку ресурсов. По такой схеме построены крупнейшие ресурсные корпорации, как частные («Лукойл», «Сургутнефтегаз»), так и государственные («Газпром», «Роснефть»). Место налоговой регистрации головных компаний (штаб-квартир) крупных корпораций является важным, но далеко не единственным фактором, влияющим на формирование и распределение налоговых доходов. Развитые корпоративные структуры и схемы корпоративного управления дают возможность манипулировать направлением денежных потоков и распределением финансовых результатов, а следовательно, и налоговой базы между разными компаниями и, соответственно, регионами.

Важно различать *«статистические»* эффекты и эффекты *«реальные»*. Валовая добавленная стоимость, произведенная на предприятии, характеризует только сугубо «статистическое» влияние на экономику региона и не отражает всю палитру реальных эффектов. Прирост добавленной стоимости на предприятии статистически увеличивает валовой региональный продукт, но не позволяет оценить

степень интегрированности предприятия в региональную экономику, которая характеризуется его участием в создании локального контента. С точки зрения статистики приход (уход) крупной корпорации в регион (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. При этом многие показатели, позволяющие оценить степень локализации отдельно взятой компании, 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. Оценка экстерриториального и локального контента для каждого предприятия в связи с этим превращается в отдельную исследовательскую задачу, для решения которой требуется привлекать информацию из разных источников.

ЛОКАЛИЗАЦИЯ ДОХОДОВ И ИЗДЕРЖЕК

Наиболее простой задачей является определение «экстерриториальной» и «локальной» составляющих в налоговых доходах региона в целом. По данным бюджетной статистики можно выделить часть налоговых доходов, покидающих регион (налоговые поступления в федеральный бюджет), и их часть, остающуюся в регионе (налоговые поступления в региональный и местные бюджеты).

Существенный вклад в формирование регионального бюджета – важный, но далеко не единственный резон для привлечения крупных корпораций в регионы. Дочерние и зависимые компании, входящие в состав крупных корпораций, во многих случаях являются основными работодателями на территориях, доходы работников этих корпораций также участвуют в формировании региональной налоговой базы (в части НДФЛ). Часть располагаемых доходов участвует в формировании спроса на продукцию местных производителей потребительских товаров и услуг.

Формирование издержек (инвестиционных и текущих производственных затрат) также может быть рассмотрено с точки зрения внеш-

него (экстерриториального) и внутреннего (локализованного) эффектов. Крупные ресурсные корпорации в силу своей «экстерриториальности» всегда имеют выбор между зарубежными поставщиками, поставщиками из других регионов и местными поставщиками. Они могут закупать товары (оборудование, сырье, материалы, комплектующие) и услуги местных производителей, способствуя тем самым развитию местной промышленности, обеспечивая «локализацию» издержек крупных корпораций в регионах. Чем выше уровень локализации издержек, тем больше косвенные (мультипликативные) эффекты для региона. Распространенной является и практика «добровольно-принудительных» обременений крупного бизнеса участием в развитии местной инфраструктуры и социальных программах. Затраты компаний на такие обременения можно рассматривать как неформальный дополнительный региональный налог, компенсирующий недостатки формальной налоговой системы.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

Производственные активы крупных корпораций, расположенные в регионах, оказывают как прямое, так и опосредованное (косвенное) влияние на развитие этих регионов. Для количественной оценки этого влияния необходимо рассматривать всю цепочку производства добавленной стоимости: добычу и транспортировку сырья, последующие стадии его переработки и доведение готовой продукции до потребителей. Регион рассматривается как самостоятельный субъект – носитель определенных экономических интересов, которые могут в той или иной степени не совпадать с интересами других субъектов – федерального центра, других регионов, крупных корпораций федерального и регионального уровней. Однако было бы некорректным сводить взаимоотношения регионов с другими субъектами к «игре с нулевой суммой». Так, скажем, эффект от реализации крупного проекта может дать одновременный выигрыш и федеральному, и региональному бюджетам за счет увеличения налоговых поступлений, способствовать росту финансовых результатов корпорации, осуществляющей данный проект. В то же время очевидно, что распределение эффектов

не всегда будет «справедливым» с точки зрения разных субъектов, являющихся бенефициарами данного проекта.

Применительно к ресурсным корпорациям следует также учитывать, что осуществляя добычу природных ресурсов в регионе, они, как правило, производят переработку этих ресурсов уже за его пределами. Таким образом, в регионах, специализирующихся на добыче сырья, концентрируется производство «низких» технологических переделов с соответственно низкой долей добавленной стоимости. В этом случае регион теряет потенциальную добавленную стоимость, которая могла бы быть получена при организации переработки сырья на месте. Аналогично тому как страна, вывозящая необработанное сырье, теряет возможность получения потенциальной добавленной стоимости от его переработки на своей территории, регион сталкивается с упущенной выгодой в виде нереализованных возможностей прироста ВРП в будущем.

ФОРМИРОВАНИЕ ЛОКАЛЬНОГО КОНТЕНТА

Ранее нами была предложена схема, показывающая основные каналы распределения эффекта от хозяйственной деятельности подразделения крупной ресурсной корпорации на территории региона [2]. На рисунке 1 представлен модифицированный вариант этой схемы, включающий конечных бенефициаров корпораций и основные параметры локализации, которые характеризуют количественные пропорции в распределении основных эффектов.

Если представить себе гипотетический региональный актив – производственную компанию, входящую в состав одной из крупных ресурсных корпораций, то распределение эффектов можно рассматривать по нескольким контурам представленной выше схемы. Поток денежных средств в контуре «региональный актив – федеральный бюджет – региональные бюджеты» отражают локализацию налоговых доходов в регионе. Часть добавленной стоимости, произведенной региональным активом, в виде налогов попадает в федеральный бюджет и в виде страховых взносов – во внебюджетные фонды. Существует и обратный переток денег: компания может получить средства из федерального бюджета в виде возврата налогов (НДС, налога на при-

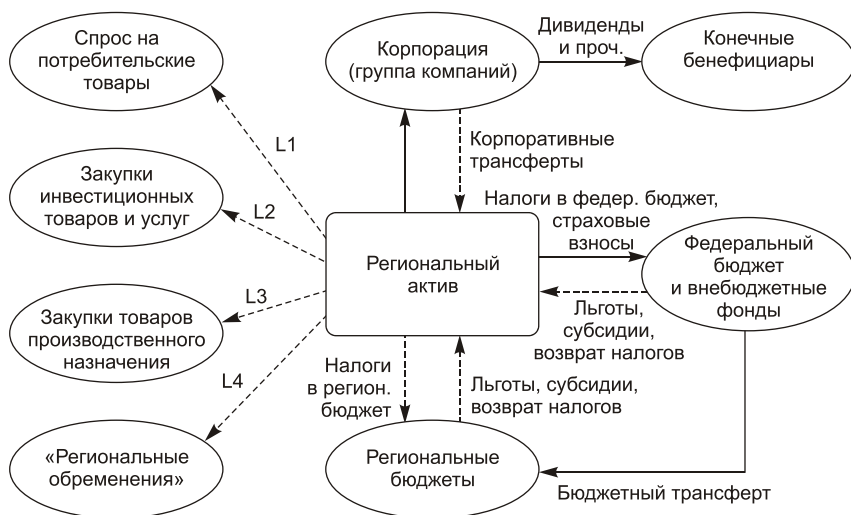


Рис. 1. Локализация результатов деятельности регионального актива ресурсной корпорации

быль), субсидий и налоговых льгот, предоставляемых на федеральном уровне. Аналогично формируются и взаимоотношения компании с региональными бюджетами. Исходящий (для компании) поток образуется за счет платежей по налогам, перечисляемых в региональные бюджеты всех уровней. Входящий (обратный) поток формируется за счет возможного возврата налогов, а также субсидий и налоговых льгот, предоставленных на региональном уровне. При наличии данных о суммах фактически уплаченных за определенный период налогов можно рассчитать показатель локализации налоговых доходов как соотношение суммы налогов, поступивших в консолидированный бюджет региона, к общей сумме налогов, уплаченных компаниями. По данным бюджетной статистики могут быть рассчитаны показатели локализации налоговых доходов и для региона в целом.

В контуре «региональный актив – корпорация – конечные бенефициары» отражается перераспределение финансового результата и денежных потоков внутри корпорации за счет, например, использования трансфертных цен в расчетах между юридическими лицами, вхо-

дящими в состав группы. Такие схемы широко практикуются, в частности, в группе «Газпром», в которой услуги дочерних компаний, находящихся в регионах, приобретаются по внутренним ценам, точно покрывающим их расходы. Это позволяет консолидировать прибыль на балансе «Газпрома», но уменьшает базу по налогу на прибыль в регионах дислокации дочерних компаний.

Использование трансфертных цен, кроме того, может существенно снизить учитываемую при расчете валового регионального продукта произведенную добавленную стоимость («статистический» эффект). Статистическое измерение этих эффектов затруднено, и главным препятствием для этого является ограниченность данных финансовой отчетности непубличных компаний. Существенную роль может сыграть также перераспределение денежных потоков за счет внутригрупповых займов, векселей и других финансовых инструментов. Не оказывая заметного влияния на финансовый результат и налоговую базу, они могут привести к оттоку финансовых ресурсов из региона, альтернативой чему мог бы стать прирост реальных инвестиций со всеми последующими прямыми и косвенными эффектами для региональной экономики.

Весьма важными с точки зрения локализации являются процессы распределения чистой прибыли. Выплата дивидендов бенефициарам, расположенным за пределами региона, также сокращает инвестиционные возможности регионального актива, а следовательно, и региона в целом. Дальнейшее движение денежных средств, полученных бенефициарами, может быть предметом отдельного исследования и в приведенной выше схеме не рассматривается. Отметим только, что это движение может повлиять и на налоговые доходы. В зависимости от того, в какой юрисдикции находится конечный бенефициар, налоговые последствия будут сильно различаться. Если, например, конечный бенефициар находится в офшорной юрисдикции, то никаких дополнительных налогов в российские бюджеты не поступит. При этом, впрочем, не исключается и возврат денег, полученных конечным бенефициаром, в виде инвестиций офшорных компаний в реальный или финансовый сектор региона. Такая схема поступления «иностранных» инвестиций со счетов компаний, зарегистрированных в офшорных зонах, достаточно распространена в России. Ее существование

объясняется не столько желанием бизнесменов сэкономить на налогах, сколько потребностью в юридической защите бизнеса и инвестиций.

Для описания локализации издержек регионального актива корпорации рассмотрим часть схемы (см. рис. 1), отражающую различные направления движения расходуемых компанией денежных средств. Часть добавленной стоимости в форме располагаемых доходов работников, которая направляется на приобретение товаров и услуг местных производителей и остается в хозяйственном обороте региона, отражается через связь «региональный актив – спрос на потребительские товары». Соответственно, коэффициент L1 показывает долю заработной платы, расходуемой на осуществление покупок в регионе. Использование иностранной рабочей силы или работников из других регионов, работающих вахтовым методом, в данном случае уменьшает значение L1. Таким образом, коэффициент L1 показывает уровень локализации части издержек, связанных с оплатой труда. Соответственно, коэффициент L2 показывает долю региональных поставщиков в инвестиционных затратах компании и характеризует степень их локализации. Коэффициент L3 отражает степень локализации текущих затрат на приобретение сырья, материалов, комплектующих изделий и производственных услуг местных поставщиков.

При оценке локализации деятельности следует также учитывать вклад компании в развитие региона в виде «добровольно-принудительных» обременений. Формально компании, работающие в регионе, не имеют дополнительных обязательств перед местными администрациями. Но сложившаяся практика такова, что компании, которые, с точки зрения местных властей, недостаточно участвуют в формировании доходов регионального бюджета, разными способами принуждаются к строительству инфраструктурных объектов, к участию в различных социальных проектах, «губернаторских» программах и т.п. Соответственно, значение L4 будет показывать абсолютную величину этих обременений.

Значения L2, L3 и L4 нельзя получить из стандартной статистической или финансовой отчетности, они могут быть непосредственно рассчитаны только по данным каждой отдельно взятой компании. Во многих случаях для этого потребовалось бы проводить специальное трудоемкое исследование. При известных значениях показателей, ха-

рактически характеризующих вклад компании в региональные бюджеты, и коэффициентов L1, L2, L3, отражающих степень локализации инвестиционных затрат и текущих расходов, возможна декомпозиция добавленной стоимости на локальный и экстерриториальный компоненты. При известной структуре налоговых платежей в бюджеты всех уровней можно рассчитать и коэффициент локализации добавленной стоимости, трансформированной в налоги.

ОЦЕНКА ФАКТИЧЕСКИХ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ЭФФЕКТОВ

Для любого периода времени, по которому есть необходимая информация о значениях всех частных коэффициентов локализации доходов и издержек и соответствующие базы для расчета *суммарного эффекта* по каждому направлению, может быть рассчитан общий показатель суммарных локализованных эффектов как часть произведенной добавленной стоимости, остающаяся в регионе. Сложность будет заключаться в том, что фактическое значение коэффициента L1 не может быть непосредственно рассчитано, но его влияние на общую величину локального контента, создаваемого региональным активом, может быть оценено при анализе чувствительности суммы локализованных эффектов к изменениям частных коэффициентов локализации.

Описанная схема расчета является упрощенной, так как не учитывает потенциальную добавленную стоимость для региона, возникающую при вывозе сырья и полупродуктов за пределы региона, и не отражает мультипликативные эффекты, образующиеся благодаря эффекту межотраслевых связей и последующему участию локализованной добавленной стоимости в хозяйственном обороте региона.

Для оценки мультипликативных эффектов могут быть использованы значения мультипликаторов, полученные, например, из расчетов по межотраслевой модели [3]. Следует учитывать, что все косвенные эффекты распределены во времени и точно измерить их влияние на экономику региона в определенный период практически невозможно. Это означает, что любой обобщающий показатель, характери-

зующий участие конкретного предприятия в создании локального контента, будет весьма условным, а для анализа создания локального контента лучше использовать несколько показателей.

Если для оценки локализованной добавленной стоимости исследуется цепочка связей, показывающая ее распределение между бенефициарами в регионе и за его пределами, то для оценки *потенциальной добавленной стоимости* следует рассмотреть всю цепочку ее производства. Она также может быть разделена на экстерриториальную и локальную части. Принципиально возможны три основных варианта формирования цепочки добавленной стоимости, существенно различающихся в плане образования локального контента региона.

Первый вариант, который будем далее называть «короткой цепочкой», предполагает, что в регионе добывается сырье, которое вывозится за его пределы. Дальнейшее его движение (экспорт или переработка на территории РФ) существенного значения для локализации не имеет. В данном случае локализация доходов минимальна, так как региональный актив крупной корпорации, как правило, по трансфертным ценам передает сырье материнской компании или аффилированной с ней компании, специализирующейся на сбыте. В этом случае ни сырье, ни продукты его переработки не участвуют в региональном хозяйственном обороте и не порождают соответствующих мультипликативных эффектов.

Второй вариант будем называть «средней цепочкой». Он предполагает, что сырье добывается и перерабатывается в регионе. Продукт переработки сырья вывозится за пределы региона (экспортируется). В этой цепочке произведенная добавленная стоимость максимальна. Как и в варианте с «короткой цепочкой», мультипликативных эффектов, обусловленных использованием готовой продукции в регионе, не возникает.

Третий вариант – «длинная цепочка» предполагает добычу, переработку сырья и его конечное использование в регионе. В этом случае потенциальная величина добавленной стоимости и мультипликативные эффекты достигают своих максимальных значений.

Помимо трех основных вариантов могут быть рассмотрены различные промежуточные комбинации, различающиеся долями выво-

зимого и обрабатываемого на месте сырья и готовой продукции. При известных значениях мультипликаторов добавленной стоимости для всех трех вариантов потенциальная добавленная стоимость для каждого производственного актива определяется как разность между максимальным значением («длинная цепочка») и фактическим производством добавленной стоимости.

ОЦЕНКА КОРПОРАТИВНЫХ ЭФФЕКТОВ В СФО

При оценке *степени локализации результатов деятельности компаний*, входящих в группы, следует учитывать возможности использования различных схем корпоративного управления. Масштабы применения этих схем могут отчасти быть оценены на основании анализа финансовой отчетности корпораций. В ходе проведенного исследования по данным финансовой отчетности крупнейших российских корпораций и их дочерних компаний («Газпром», «Роснефть», «Норильский никель» и др.) были оценены направления, объемы и структура денежных потоков, особенности формирования распределения финансовых результатов, степень участия крупных корпораций в формировании региональных бюджетов. Получены количественные оценки масштабов фактического использования налоговых и корпоративных инструментов перераспределения добавленной стоимости для отдельных регионов и компаний.

В работе [2] приведен пример такой оценки для ОАО «Томскнефть ВНК» – крупнейшего предприятия по добыче нефти в Томской области. В данной статье проанализируем, как «фактор корпораций» действует в другом регионе, который в меньшей степени зависит от использования ресурсного потенциала.

В качестве примера рассмотрим показатели налоговой локализации для отдельных субъектов Федерации, входящих в состав Сибирского федерального округа (рис. 2). Обращает на себя внимание общая тенденция к снижению показателей локализации, связанная с практически полным изъятием из региональных бюджетов поступлений от НДС. Начиная с 2009 г. показатели локализации налоговых доходов в целом по округу снижаются, а по субъектам Федерации,

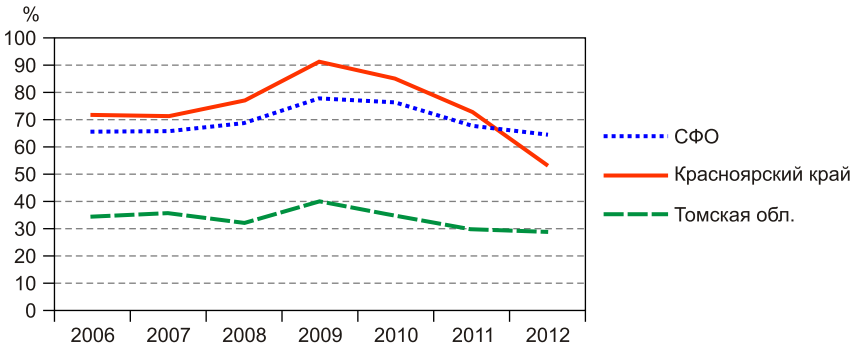


Рис. 2. Локализация налоговых доходов по отдельным субъектам Сибирского федерального округа

в экономике которых заметную роль играет добыча углеводородного сырья, они снижаются еще быстрее. Можно говорить о том, что в последние четыре года деятельность крупных ресурсных корпораций в СФО становилась все более «экстерриториальной». Перманентно уменьшалась степень локализации результатов их производственной деятельности, что, в свою очередь, негативно отражалось на социально-экономическом развитии регионов. Наиболее отчетливо эта тенденция просматривалась в Томской области и Красноярском крае.

Степень воздействия корпоративного фактора хорошо иллюстрируется на примере Красноярского края. Две компании – ОАО «ГМК «Норильский никель» и ЗАО «Ванкорнефть» во многом определяют динамику доходов регионального бюджета и, в конечном счете, возможности экономического развития региона.

На основании данных табл. 3 можно сделать вывод о том, что в последние годы происходит постепенное снижение основных финансовых показателей компании «Норильский никель», характеризующих масштабы и эффективность ее бизнеса. Снижаются и относительные показатели эффективности. Так, рентабельность продаж, рассчитанная по показателю чистой прибыли, уменьшилась с 36,8 до 28,7%. Поскольку «Норильский никель» является крупнейшей компанией Красноярского края, это неизбежно отражалось на поступлении налогов в региональный бюджет. Отрицательное сальдо денежных потоков по

Таблица 3

Финансовые показатели ОАО «ГМК «Норильский никель» в 2010–2012 гг., млн руб.*

Показатель	2010	2011	2012	2013
Выручка от реализации	298765	308793	288554	272585
Прибыль до налогообложения	150180	144816	99327	99872
Налог на прибыль текущий	38727	38680	27924	19817
Чистая прибыль	110064	112187	70137	78305
Сальдо денежных потоков по операционной деятельности	164967	149478	122957	134811
Сальдо денежных потоков по инвестиционной деятельности	-31847	-191102	-106370	-76699
Сальдо денежных потоков по финансовой деятельности	-122476	9327	-8502	-35054

*Составлено по данным [4].

финансовой деятельности означает, что имеет место нетто-отток денежных средств из компании и, как правило, из региона. Это еще одно направление перераспределения эффектов при помощи методов корпоративного управления. Максимальное по абсолютной величине значение сальдо оттока денежных средств было зафиксировано в 2010 г. – 122,5 млрд руб. В указанном году компанией был осуществлен масштабный выкуп собственных акций у акционеров. Небольшое положительное сальдо в 2011 г. сменилось отрицательным в 2012 г. и еще большим оттоком в 2013 г. В целом за 2010–2013 гг. отток денежных средств из компании составил 156,7 млрд руб., – это более 13% от среднегодового значения ВРП края за 2009–2012 гг., измеренного в текущих ценах.

Парадоксально, но другой, казалось бы противоположный, пример с быстро развивающейся компанией «Ванкорнефть», являющейся «дочкой» «Роснефти», демонстрирует такие же, как и в случае с «Норильским никелем», убывающие во времени результаты для регионального бюджета. Финансовая отчетность компании показывает, что быстрый рост объемов реализации начиная с 2011 г. перестал сопро-

Таблица 4

Финансовые показатели ЗАО «Ванкорнефть» в 2010–2012 гг., млн руб.*

Показатель	2009	2010	2011	2012
Выручка от реализации	38598	207200	227625	215819
Прибыль до налогообложения	17853	155958	120204	43415
Налог на прибыль текущий	845	25198	23438	9400
Чистая прибыль	14302	129798	95928	34470

* Составлено по данным [5].

вождаться ростом текущего налога на прибыль (табл. 4). Это связано с отменой в 2011 г. ранее действовавших льгот по НДС и экспортным пошлинам.

Заметное уменьшение платежей двух крупнейших налогоплательщиков привело к увеличению первичного дефицита бюджета со всеми вытекающими последствиями. На рисунке 2 видно, что начиная с 2009 г. уровень локализации налоговых доходов, собираемых в Красноярском крае, снижается намного быстрее, чем соответствующие показатели СФО и даже Томской области, имеющей самый низкий показатель локализации налоговых доходов среди всех субъектов СФО.

Если доходов региональных бюджетов недостаточно для покрытия планируемых расходов, то регион может получить трансферт из федерального бюджета для финансирования первичного дефицита. По мере уменьшения показателя локализации налоговых доходов величина требуемого трансферта будет возрастать. В рамках действующей системы межбюджетных отношений часто складывается парадоксальная ситуация, когда регионы, на территории которых собирается налоговых доходов на сумму, значительно превышающую совокупные расходы регионального бюджета, становятся дотационными.

Помимо возрастающей несбалансированности бюджета уменьшение локализации неизбежно приводит к снижению потенциала производства добавленной стоимости в регионе и негативно отражается на динамике валового регионального продукта. Это хорошо видно на примере Томской области: еще в начале 2000-х годов она являлась лидером

СФО по темпам экономического роста, а начиная с 2004 г. индексы физического объема ВРП у нее ниже средних значений по СФО.

* * *

По результатам исследования можно сделать два основных вывода. Во-первых, фактор крупных корпораций оказывает заметное и неоднозначное влияние на социально-экономическое развитие отдельных регионов, порождая не только «статистические», но и реальные эффекты, прямо и косвенно связанные с производством и распределением добавленной стоимости, а также с формированием доходной части региональных бюджетов.

Во-вторых, возможность оценки потенциальных эффектов, связанных с деятельностью крупных ресурсных корпораций, обеспечивает принципиальную возможность для перехода к целенаправленному управлению формированием локального контента при разработке и последующей реализации крупномасштабных программ освоения природных ресурсов Сибири и Дальнего Востока.

Литература

1. **Local** content strategy: A guidance document for oil and gaz industry. IPIECA-2011. – URL: <http://www.engineersagainstopoverty.org/documentdownload.axd?documentresourceid=28> (дата обращения 12.05.2014).
2. **Нефёдкин В.И.** Крупные корпорации в регионе: pro et contra // Регион: экономика и социология. – 2013. – № 1 (77). – С. 229–251.
3. **Широв А.А., Янговский А.А.** Оценка мультипликативных эффектов в экономике: возможности и ограничения // ЭКО. – 2011. – № 2. – С. 40–58.
4. **ОАО «ГМК «Норильский никель».** Сообщение о раскрытии акционерным обществом на странице в сети Интернет бухгалтерской отчетности. – URL: <http://www.nornik.ru/investoram/raskryitie-informaczii/finansovaya-otchetnost-i-otchetiyi/finansovaya-otchetnost-rsbu> (дата обращения 15.05.2014).
5. **Организация ЗАО «Ванкорнефть».** – URL: <http://www.list-org.com/companу/217550> (дата обращения 19.05.2014).

Рукопись статьи поступила в редколлегию 09.06.2014 г.

© Нефёдкин В.И., 2014