

## ФЕНОМЕН РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В РЕНТНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Анализируется феномен относительно высокой рентабельности компаний-лидеров российского бизнеса и регулирование уровней прибыли, сверхприбыли, рентабельности в практике государственного регулирования за рубежом. Рассматривается проблема существенного расхождения отечественных официальных и альтернативных, а также зарубежных оценок рентабельности российского бизнеса. Исследуется вопрос методологии перехода на долгосрочное RAB-регулирование (метод доходности инвестированного капитала).

**Ключевые слова:** рентабельность; норма рентабельности; сверхприбыль.

Сегодня, в условиях активного вмешательства государства в экономику в прямых и косвенных формах, глобализации и монополизации хозяйственной деятельности, процесс установления мировых и внутренних цен совсем не вписывается в рамки стандартной схемы достижения равновесия между спросом и предложением на рынке. Огромное влияние на механизмы ценообразования оказывают процессы монополизации и олигополизации локальных, национальных и глобальных рынков. Возмещение затрат, распределение и перераспределение доходов, прибыли и сверхприбыли на основе механизмов ценообразования затрагивают интересы всего общества. Цена, в которую закладывается определенный уровень нормальной или сверхприбыли, сегодня выступает категорией, не только определяющей успех или неуспех той или иной бизнес-модели (локальной, национальной, глобальной), но и является выразителем широкого спектра экономических, политических, национальных интересов.

С одной стороны, российская учебная экономическая литература по инерции продолжает продвигать в среду подготовки экономистов тезисы о том, что в современной практике государственного регулирования в развитых странах не устанавливаются верхние пределы цен и рентабельности. Читаем, например, в учебном пособии «Цены и ценообразование»: «Многие цивилизованные страны с развитой рыночной экономикой уже прошли этап регулирования верхних пределов цен на товары первой необходимости... и теперь уже отказались от этой меры. Но отказались не потому, что она плоха, а потому, что надобность в ней отпала, поскольку рынок полностью насыщен, существует эффективная конкуренция не только между теми, кто производит товары, но и теми, кто их реализует, полностью исключен монополизм производителей и торговцев путем действия эффективного антимонопольного законодательства» [1. С. 87].

С другой стороны, к примеру, более полувека вплоть до 1980-х гг. в США действовал «потолок» уровня ставок по сберегательным депозитам. Сегодня появляется все больше аналитических материалов об использовании фиксированных цен, тарифов на основе установления и контроля торговых надбавок, определенного норматива рентабельности именно в развитых странах. Так, большой интерес представляет реализуемая сегодня и освещаемая в средствах массовой информации практика контроля прибыли и издержек производителей лекарственных средств в ЕС в рамках так называемой программы по регулированию фармацевтических цен Pharmaceutical Price Regulation Scheme (PPRS).

Традиционно в теории понятие нормы рентабельности соответствует понятию «нормальной» (или «спра-

ведливой») прибыли и цены, обеспечивающей необходимое развитие предприятия. В то же время существует в теории и другой феномен – «экономическая прибыль» (сверхприбыль), которая определяется как разность между рыночной ценой и издержками плюс нормальная прибыль, достаточная для обеспечения воспроизводственного процесса и удержания капитала в данной отрасли экономики.

Сверхприбыль, являющаяся источником получения ренты и центральной категорией в рентной экономике, также сегодня активно выступает объектом регулирования со стороны государства за рубежом. На эту тему можно привести следующий очень актуальный пример из зарубежной практики хозяйствования. В 2009 г. британским банкам был установлен налог на сверхприбыль в размере дополнительно 1 млрд фунтов стерлингов в год.

Выше были приведены примеры из зарубежной практики регулирования рентабельности. А как сегодня можно охарактеризовать учет, контроль и регулирование феномена «рентабельности» в российской экономике, которую принято определять как рентную?

По имеющимся оценкам экспертов Ernst & Young, российские корпорации, с одной стороны, серьезно проигрывают американским и китайским по объему продаж: в среднем на американскую компанию из списка 400 корпораций-лидеров Fortune 500 и Global 2000 приходится 25 млрд долл. выручки в год, что в 2,5 раза выше, чем на китайскую компанию из аналогичного списка и более чем в 5 раз выше российских аналогов. С другой стороны, российские показатели продаж по усредненным показателям за 2003–2008 гг. росли в 4 раза быстрее американских и примерно на 45% быстрее китайских. Рентабельность продаж в России также более чем в 2 раза превосходила результаты американских и китайских компаний (табл. 1).

Частично феномен относительно высокой рентабельности компаний-лидеров российского бизнеса объясняется значительным присутствием в списке Эксперт-400 энергетических компаний и высокими ценами на нефть до финансового кризиса. Также феномен высокой российской прибыльности в большой степени может объясняться рыночной властью (структура рынка зачастую представляет собой комфортные олигополии с менее напряженной конкуренцией и хорошими перспективами прибыльности) и высокими значениями коэффициентов рыночной концентрации. А вот, к примеру, китайские компании представляют типичный феномен высоких темпов роста продаж при низком уровне рентабельности, достаточно распространенный в западном мире. В частности, бизнес КНР занимает

промежуточное звено в цепочке создания добавленной стоимости, которое априори обеспечивает относительно низкую норму прибыли. Кроме того, китайские компании не имеют возможности получать премию за брендированную продукцию. (При этом в исследовании СКОЛКОВО отмечается как положительный в от-

ношении китайских компаний-лидеров тот факт, что они несут значительные капитальные расходы и работают по агрессивным графикам амортизации. В отношении расходов на НИОКР существует проблема, которую признают управляющие китайскими корпорациями.)

Т а б л и ц а 1

Рентабельность продаж компаний-лидеров в США, России и Китае [2. С. 9], %

| Год     | Рентабельность продаж в США | Рентабельность продаж в Китае | Рентабельность продаж в России |
|---------|-----------------------------|-------------------------------|--------------------------------|
| 2003    | 5,21                        | 3,52                          | 8,9                            |
| 2004    | 5,93                        | 4,51                          | 11,48                          |
| 2005    | 6,48                        | 4,46                          | 11,55                          |
| 2006    | 8,00                        | 4,44                          | 13,38                          |
| 2007    | 6,56                        | 5,21                          | 11,28                          |
| 2008    | -2,04                       | 4,63                          | 6,41                           |
| Среднее | 5,02                        | 4,70                          | 10,5                           |

Таким образом, зарубежные эксперты отмечают относительно высокий уровень рентабельности российского бизнеса. Этот факт не только подтверждают, но дополнительно усиливают и российские авторы, говоря о двузначных цифрах показателей рентабельности [3. С. 34].

А теперь посмотрим на феномен рентабельности российского бизнеса с официальной точки зрения, основываясь на оценках Федеральной службы статистики.

Для оценки уровня рентабельности прежде всего необходима информация о затратах и прибыли предприятий. В связи с этим необходимо сказать о целом ряде существующих методологических и методических проблем. В настоящее время фактически отсутствует статистика промежуточного потребления, организация регулярного статистического наблюдения за этим процессом только находится на стадии разработки. Кроме того, при формировании статистической информации по группам «производство», «импорт» и «экспорт» нет методологии точного досчета на так называемую ненаблюдаемую экономику – производство индивидуальными предпринимателями, теневое производство, использование внутренних (транзакционных) цен в холдинговых структурах, офшорные схемы расчета, неучтенный импорт и «скрытый» экспорт.

Росстат рассчитывает два основных показателя рентабельности – «проданных товаров, продукции, услуг» (аналог показателя рентабельности продаж, который вместе с тем Росстат определяет по советской методологии как «рентабельность продукции») и «активов» (аналог показателя рентабельности основных фондов). Многократно обсуждались недостатки советской и российской статистики в отношении исчисления стоимости основных фондов. Заниженная стоимость основных фондов является хронической проблемой отечественной статистики и серьезным ограничением для оценки эффективности экономики и размера национального богатства. Для приведения в соответствие балансовой и восстановительной стоимости основных фондов в России периодически проводились отраслевые и общеэкономические переоценки. По их результатам можно сказать, что они не достигали конечной цели. В 1998 г. предприятиям было предоставлено право самостоятельно принимать решение о проведении ежегодной переоценки основных средств на основе ин-

дексного метода, или метода прямого пересчета, по документально подтвержденным рыночным ценам. Установленная мера способствовала отказу многих предприятий, в том числе крупных, от проведения переоценки стоимости основных фондов, и, таким образом, их дальнейший учет в балансах ведется в ценах 1997 г. Существующий значительный разрыв между восстановительной и балансовой стоимостью основных фондов позволяет высказать предположение о серьезных проблемах в исчислении реальной рентабельности активов российской промышленности.

В связи с этим большой интерес вызывают имеющиеся официальная и альтернативная оценки эффективности российской промышленности, проведенные на основе двух показателей рентабельности в табл. 2 [4. С. 24–32].

Итак, представленные в табл. 1, 2 оценки рентабельности российского бизнеса позволяют сделать вывод о том, что имеется существенное расхождение между ними, измеряемое не в процентных пунктах, а в порядках (!) анализируемых величин несмотря на то, что в обеих таблицах представлены практически одни и те же отрасли экономики. Это однозначно свидетельствует о серьезных проблемах в вопросах учета, контроля и регулирования феномена «рентабельности» в современной российской экономике.

По свидетельству из официального документа под названием «Методологические принципы составления базовых таблиц “затраты – выпуск” и их информационное обеспечение» (утвержденных 12 декабря 2005 г. заместителем руководителя Федеральной службы государственной статистики А.Е. Суриновым), «наиболее проблемной зоной... является получение информации о затратах на производство и реализацию продукции, структуре основного и оборотного капитала в разрезе детальной номенклатуры продукции. В текущих статистических наблюдениях такого рода информация существует на уровне самых высоких агрегатов» ([www.gks.ru](http://www.gks.ru)).

В этой связи необходимо будет разработать дифференцированные по видам экономической деятельности структуры затрат на производство и реализацию продукции. Для разработки подобных дифференциаций затрат может быть положен в основу опыт Нидерландов [5. С. 11].

**Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) и активов по отраслям и в целом по промышленности в среднем за 2001–2004 гг.: официальная оценка и альтернативная, исчисленная по официальным доходам и с учетом «теневого» оборота, %**

| Отрасль, подотрасль                                | Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) |                    |                             | Рентабельность активов промышленных организаций |                    |                             |
|----------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|--------------------|-----------------------------|-------------------------------------------------|--------------------|-----------------------------|
|                                                    | Альтернативная оценка                                      | Официальная оценка | Расхождения (гр. 1 – гр. 2) | Альтернативная оценка                           | Официальная оценка | Расхождения (гр. 4 – гр. 5) |
| Промышленность                                     | –6,3                                                       | 16,1               | –22,4                       | –1,8                                            | 7,8                | –9,6                        |
| Промышленность (с учетом теневых доходов)          | 22,9                                                       | 16,1               | +6,9                        | 6                                               | 7,8                | +1,8                        |
| Электроэнергетика                                  | –16,6                                                      | 11,7               | –28,3                       | –2,9                                            | 3,6                | –6,5                        |
| Топливная                                          | –1                                                         | 26,7               | –27,6                       | –1,1                                            | 11,2               | –12,3                       |
| Топливная (с учетом теневых доходов)               | 96,3                                                       | 26,7               | +69,7                       | 25                                              | 11,2               | +13,9                       |
| Нефтедобывающая                                    | –4,3                                                       | 31,3               | –35,6                       | –1,6                                            | 12,7               | –14,3                       |
| Нефтедобывающая (с учетом теневых доходов)         | 37,8                                                       | 31,3               | +6,5                        | 8,4                                             | 12,7               | –4,3                        |
| Нефтеперерабатывающая                              | 8,1                                                        | 20,3               | –12,2                       | 1,5                                             | 10,9               | –9,4                        |
| Нефтеперерабатывающая (с учетом теневых доходов)   | 366,5                                                      | 20,3               | +346,2                      | 128 0                                           | 10,9               | +117,1                      |
| Газовая                                            | 15,9                                                       | 25,9               | –10                         | 3,6                                             | 7,6                | –4,0                        |
| Газовая (с учетом теневых доходов)                 | 299,1                                                      | 25,9               | +273,3                      | 112 2                                           | 7,6                | +104,6                      |
| Угольная                                           | –15,2                                                      | 8,5                | –23,7                       | –7,4                                            | –0,4               | –7,1                        |
| Угольная (с учетом теневых доходов)                | –18,8                                                      | 8,5                | –27,3                       | –8,7                                            | –0,4               | –8,3                        |
| Черная металлургия                                 | 1,9                                                        | 21,8               | –19,9                       | –0,4                                            | 18,0               | –18,3                       |
| Черная металлургия (с учетом теневых доходов)      | 54,4                                                       | 21,8               | +32,6                       | 12,9                                            | 18,0               | –5,1                        |
| Химическая и нефтехимическая                       | 1,4                                                        | 10,4               | –9                          | –1,1                                            | 5,5                | –6,6                        |
| Машиностроение и металлообработка                  | 2,5                                                        | 10,2               | –7,7                        | –0,8                                            | 4,2                | –5                          |
| Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная | –4,2                                                       | 8,7                | –12,9                       | –3,7                                            | 4,4                | –8                          |
| Промышленность строительных материалов             | 4,1                                                        | 9,6                | –5,5                        | 0,5                                             | 6,4                | –5,9                        |
| Легкая                                             | –13,4                                                      | 3,2                | –16,6                       | –4,6                                            | 0,2                | –4,8                        |
| Пищевая                                            | –6                                                         | 9,7                | –15,6                       | –2,7                                            | 7,5                | –10,1                       |

Например, соответствующий бланк аналогичного исследования затрат предприятий в секторе автомобилестроения в Нидерландах включает в себя 237 позиций. В США ведется наблюдение за ресурсами 9 000 наименований товаров и услуг по североамериканскому классификатору продукции и один раз в пять лет составляются базисные таблицы «затраты – выпуск» в текущих и постоянных ценах. Это, в свою очередь, позволяет в рамках проведения экономических обследований анализировать информацию о затратах на производство в пределах 10–40 видов товаров и услуг. Существующая практика Росстата фактически исключает доступ к работе с первичной информацией. Однако, как показывает опыт работы государственной статистики ряда стран (например, Финляндии, Нидерландов и др.), такая возможность предоставляется экспертам в соответствии с регламентами, определяющими порядок ограниченной публикации и использования конфиденциальной информации.

Еще одна проблема измерения показателей рентабельности в отечественной экономике – это современное состояние кодировки видов экономической деятельности при использовании нового классификатора ОКВЭД. Начиная с 2005 г. в российской государственной статистике осуществлен переход к использованию нового, гармонизированного с международными учетными стандартами Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД) вместо действовавшего ранее Общесоюзного классификатора

отраслей народного хозяйства (ОКОНХ). Код вида экономической деятельности может включать максимально шесть знаков, что позволяет детализировать производства отдельных товаров. Однако в настоящее время только незначительная часть видов деятельности имеет такой код, основная же часть видов деятельности имеет укрупненные коды и, соответственно, характеризует производство не отдельных товаров, а товарных групп. В результате официальная статистика иногда не позволяет сделать очевидными какие-либо проблемы, а напротив, скрывает их. (Яркой иллюстрацией данного тезиса выступает статистический учет одной из крупнейших и бюджетобразующих российских корпораций с государственным участием в капитале ОАО «Газпром» под таким неожиданным видом экономической деятельности, как «оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования».)

Необходимо отметить, что показатели рентабельности учитываются и регулируются государством не только с позиции отчета о состоянии дел в той или иной отрасли экономики, а также предупреждения или устранения серьезных отклонений от среднего уровня прибыльности. Показатели рентабельности являются важнейшими финансовыми критериями в процессах принятия управленческих решений, а сегодня начинают играть роль фундаментальной категории при переходе на долгосрочное планирование деятельности крупных россий-

ских корпораций. Речь идет о RAB-регулировании – государственном регулировании деятельности компаний методом доходности инвестированного капитала, основанном на инвестиционном планировании и установлении 3-летних тарифов на предоставляемые услуги. В первую очередь, данный метод касается предприятий отечественной энергетики. По имеющимся оценкам, модернизация оборудования российского сетевого комплекса потребует не менее 10–15 лет работы и около 3 трлн руб. RAB-регулирование – это один из эффективных долгосрочных инструментов, внедрение которого позволит сетевым компаниям привлекать средства в необходимых объемах, вводить новые мощности и т.д. Суть нового метода доходности инвестированного капитала заключается в том, что тариф формируется с учетом мобилизации необходимых инвестиционных средств и их последующего постепенного возврата. Разрабатываются предложения по включению в тарифы по схеме RAB-регулирования и затрат на реализацию долгосрочных программ повышения энергоэффективности.

Таким образом, феномен рентабельности значительно ограничивался по своим функциям в условиях рентной экономики России. Размер расхождения зарубежных альтернативных данных об оценке рентабельности с официальной информацией столь велик, что позволяет говорить о том, что официальная статистика серьезно искажает характер экономических процессов, происходящих в последние годы в России. Расширение же сферы применения феномена рентабельности, содержательное наполнение им не только отчетной функции, но и функции планирования финансово-хозяйственной деятельности предприятий являются адекватными современному этапу модернизации экономики. Для расширения возможностей учета, измерения и регулирования рентабельности необходимо сформировать интегрированную информационную базу первичных данных предприятий на основе показателей модернизированной статистической (оперативная бизнес-статистика) и финансовой отчетности, отраслевой и российской отчетности.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Цены и ценообразование* / Под ред. В.Е. Есипова. СПб.: Питер, 2008. 476 с.
2. *Дж. Гонг. Корпоративные гиганты и экономический рост: случай Китая и России* / Институт исследования быстроразвивающихся рынков СКОЛКОВО. 2010. 30 с.
3. *Формирование корпоративного сектора экономики: зарубежный опыт и российская практика* / Под ред. В.Б. Кондратьева. М.: Магистр, 2009. 396 с.
4. *Об оценке восстановительной стоимости фондов и рентабельности российской промышленности в 2001–2004 гг.* // Вопросы статистики 2008. № 11. С. 24–32.
5. *О разработке базовых таблиц «затраты – выпуск»* // Вопросы статистики. 2009. № 6. С. 4–14.

Статья представлена научной редакцией «Экономика» 24 июля 2010 г.