

# Квазикооперация в экономике Российской Федерации

© 2010 А.Н. Булатов

кандидат экономических наук

Казанский государственный финансово-экономический институт

E-mail: shakirov85@list.ru

В статье представлен авторский подход к понятию “квазикооперация”, рассчитан наиболее вероятный уровень потерь прибыли в результате квазикооперации в промышленности Республики Татарстан.

*Ключевые слова:* квазикооперация, промышленная кооперация.

Под квазикооперацией, на наш взгляд, целесообразно понимать такие отношения между субъектами хозяйствования, которые имеют формальные признаки промышленной кооперации, но приносят не столько социально-экономический эффект для самих участников кооперационных отношений, сколько скрытый экономический эффект для отдельных их руководителей и специалистов, узких групп акционеров и прочих заинтересованных лиц. Квазикооперация тесно сопряжена с коррупцией и прочими хозяйствен-

ными преступлениями, хотя по форме отношения квазикооперации часто можно принять за отношения промышленной кооперации.

В Российской Федерации в настоящее время наиболее широко распространены следующие две наиболее простые схемы квазикооперации (рис. 1).

Существенные, взаимосвязанные отличия квазикооперации от социально-экономически эффективной промышленной кооперации таковы:

- отношения квазикооперации приносят положительный эффект не столько субъектам хо-

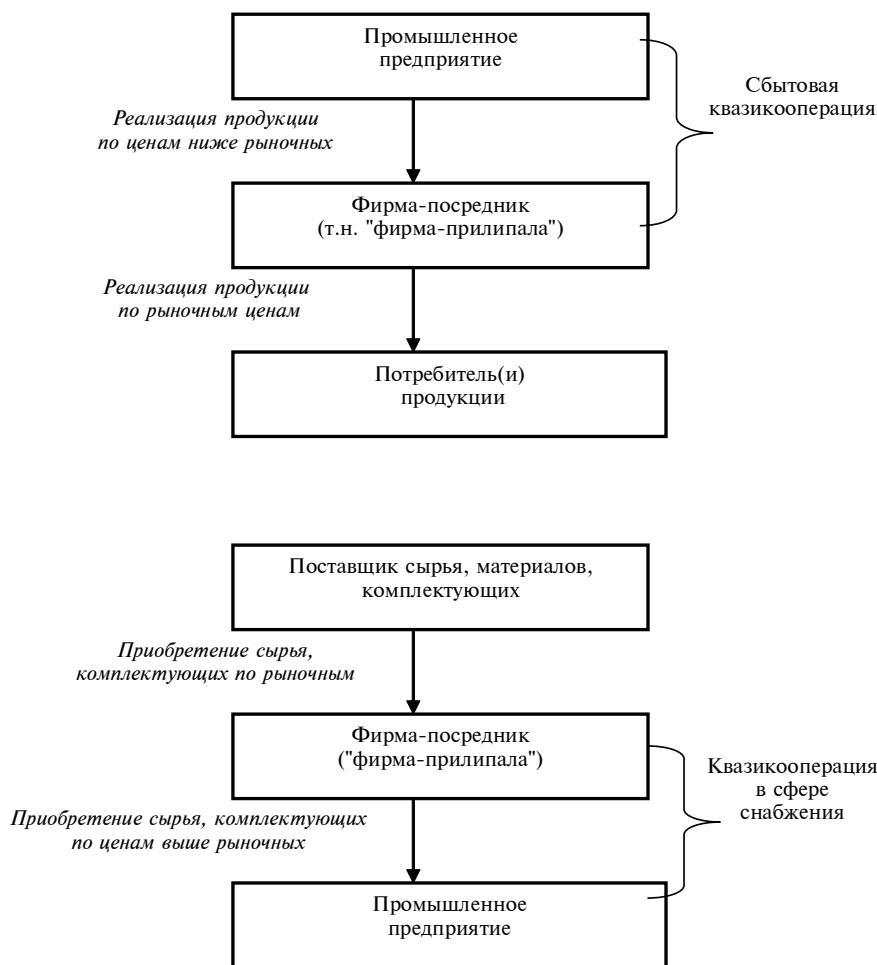


Рис. 1. Наиболее распространенные в Российской Федерации схемы квазикооперации

зяйствования, сколько отдельным руководящим лицам (начальникам отделов, отдельным акционерам и т.п.) в ущерб прогрессивному развитию самих предприятий и организаций;

- отношения квазикооперации всегда носят нетранспарентный (информационно непрозрачный) характер;

- торговые и иные операции в рамках отношений квазикооперации осуществляются по ценам, отличным от среднерыночных, и порой весьма существенно.

Ключевой отличительной особенностью промышленной кооперации, выделяющей ее из других способов сотрудничества субъектов хозяйственной деятельности, является долгосрочный и устойчивый характер кооперационных связей и отношений. Данные признаки в полной мере характерны и для существующих в экономической практике отношений квазикооперации. Именно долгосрочность и устойчивость отличают квазикооперации от, например, единичных случаев неэффективного приобретения сырья по ценам выше рыночных.

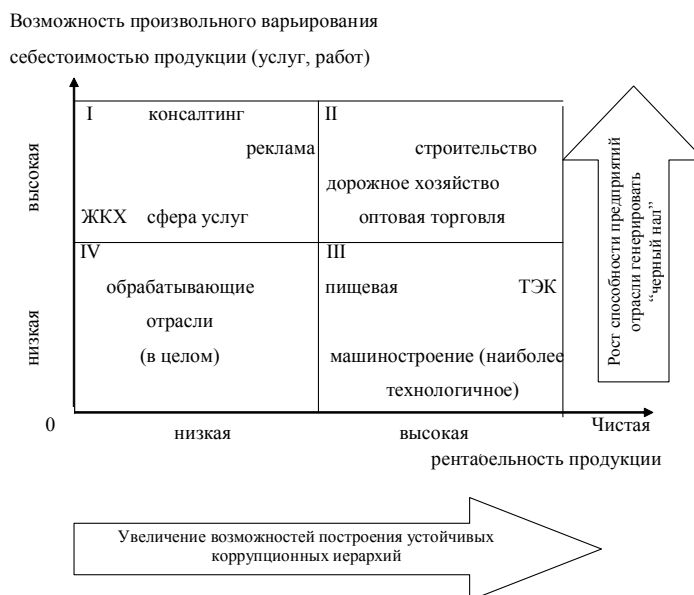
Таким образом, по нашему мнению, отношения квазикооперации и отношения коммерческого подкупа (так называемого “отката”) не являются тождественными. Отношения квазикооперации, как правило, крайне тщательно маскируются, очень хорошо организованы и нацелены на длительный период функционирования - выявить данные схемы правоохранительным органам, в отличие от единичных, ситуативных актов хозяйственной коррупции, бывает крайне затруднительно. В отличие от единичных случаев коммерческого подкупа, которые могут быть

инициированы и низовыми сотрудниками, например, сбытовых отделов промышленного предприятия, хорошо организованные, долгосрочные схемы квазикооперации функционируют, как правило, с ведома топ-менеджмента.

Отношения квазикооперации именно вследствие своей тщательной организованности и нацеленности на использование в течение длительного времени представляют, таким образом, значительно большую угрозу для промышленных предприятий, чем единичные коррупционные акты.

Следует отметить, что непосредственное исследование отношений квазикооперации весьма затруднено по тем же причинам, по которым сложно непосредственно исследовать любые типы социально-экономических отношений в рамках теневой экономики. Так, более-менее точно измеримый в настоящее время объем коррупционных отношений в бизнесе<sup>1</sup> не может быть одновременно и индикатором интенсивности квазикооперационных отношений, поскольку коррупционные отношения охватывают преимущественно взаимодействие предпринимателей и представителей государственных органов, в то время как отношения квазикооперации формируются между субъектами хозяйствования (некоторые из них, разумеется, могут быть по организационно-правовой форме и государственными или муниципальными организациями).

Вызывает интерес встречающаяся в литературе модель отраслевой дифференциации отношений коммерческого подкупа, которая, на наш взгляд, может быть использована и для укрупненной мезоэкономической типизации отношений промышленной квазикооперации (рис. 2).



**Рис. 2. Возможности построения отношений квазикооперации в отраслях экономики Российской Федерации**

Источник. Коррупция в менеджменте: сборник. Казань, 2005. С. 67.

Таким образом, как показано на рисунке, отношения квазикооперации могут быть распространены не только в наиболее рентабельных отраслях экономики и промышленности, но и в тех отраслях, где существует высокая возможность достаточно произвольно включать в себестоимость незапланированные расходы. Впрочем, повторимся, статистическое подтверждение приведенной выше отраслевой модели промышленной квазикооперации в Российской Федерации нами не найдено.

Формально отношения квазикооперации могут маскироваться под отношения промышленной кооперации. Так, например, при сбытовой квазикооперации отношения между промышленным предприятием и фирмой-посредником по реализации продукции по невыгодным для промышленного предприятия ценам могут официально мотивироваться тем, что фирма-посредник обладает гораздо лучшим, более квалифицированным штатом маркетологов, лучшими связями с потенциальными потребителями продукции<sup>2</sup> и т.п.

В данном случае отношения квазикооперации по форме действительно напоминают маркетинговый аутсорсинг, но фактически речь идет, конечно же, о “вымывании” существенной части прибыли субъекта хозяйствования в пользу узких групп лиц, контролирующих деятельность “фирм-прилипал”. На самом деле, чем постоянно делиться 30-40% прибыли с фирмой-посредником, промышленному предприятию гораздо выгоднее заказать разовое маркетинговое исследование рынка и сформировать собственный штат квалифицированных маркетологов, благо ситуация на рынке труда позволяет это сделать.

Негативное влияние квазикооперации на функционирование экономики в целом очевидно и признается всеми без исключения исследователями. Так, например, К.С. Фиоктистов справедливо отмечает, что “деятельность квазирынчных посредников представляет собой стратегическую угрозу повышению уровня конкурентоспособности отечественной промышленности в целом”<sup>3</sup>. О необходимости противодействия деятельности “фирм-прилипал” свидетельствуют и некоторые официальные документы - в частности, об этом упоминалось в качестве одной из приоритетных задач в рамках послания Президента Республики Татарстан Государственному Совету Республики Татарстан<sup>4</sup>.

Для выявления масштабов и направлений квазикооперации в Республике Татарстан (а вполне очевидно, что данное социально-экономическое явление дифференцируется в зависимости от конкретной экономической и, в определенной степени, от политической специфики регионов Российской Федерации) нами проведен в июле 2009 г. экспертный экспресс-опрос. В опросе на условиях анонимности приняли участие двадцать специалистов, в том числе руководители и сотрудники отделов маркетинга и сбыта промышленных предприятий, государственные служащие, занятые в сфере регулирования промышленности, а также профильные специалисты высших учебных заведений г. Казани. Результаты экспертного экспресс-опроса представлены на рис. 3 - 6.

Перед непосредственным проведением опроса экспертам было разъяснено принятое в настоящем исследовании понимание сущности квазикооперации как социально-экономической категории.

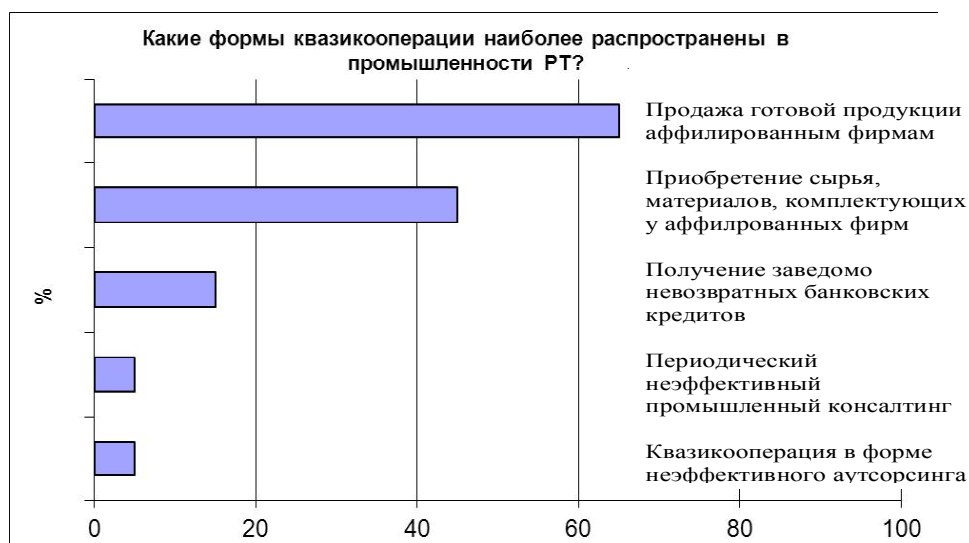


Рис. 3. Наиболее распространенные формы квазикооперации в промышленности РТ, по мнению экспертов

Как показано на рис. 3, наиболее распространенной в Республике Татарстан (далее - РТ) формой промышленной квазикооперации в настоящее время выступает продажа продукции аффилированным с руководством и отдельными специалистами предприятия фирмам (65% опрошенных)<sup>5</sup>. Достаточно широко распространена и квазикооперация в сфере закупок сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих (45%). Получение заведомо невозвратных банковских кредитов имеет гораздо более редкое распространение (15%), вероятно, вследствие более очевидного преступного характера данной операции.

Исходя из экспертной оценки (см. рис. 4) можно рассчитать наиболее вероятный уровень потерь прибыли в результате квазикооперации в промышленности Республики Татарстан по формуле средней арифметической взвешенной, а именно<sup>6</sup>:

$$\text{НПП} = (75\% \cdot 5\% + 45\% \cdot 15\% + 35\% \cdot 45\% + 25\% \cdot 30\% + 15\% \cdot 10\%) / 100\% = 35,25\%.$$

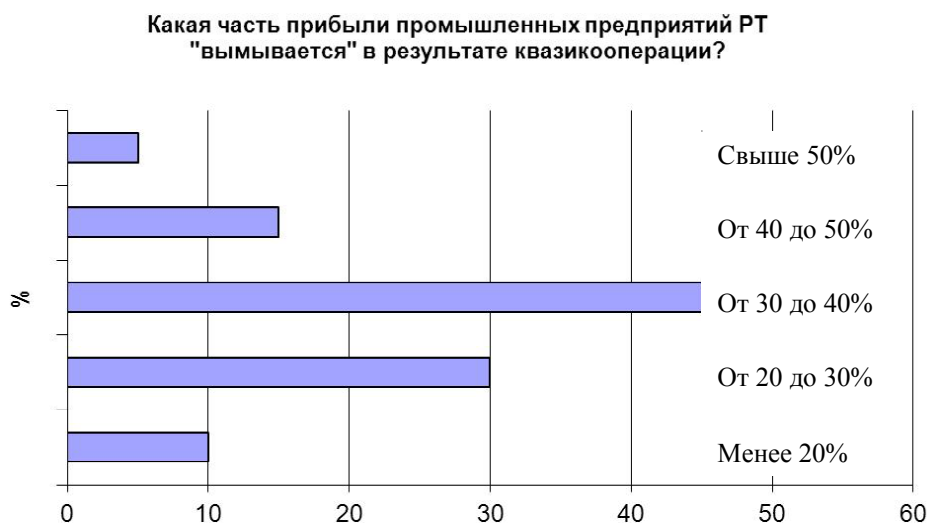
При условии репрезентативности проведенного опроса наиболее вероятный уровень потерь прибыли в промышленности Республики Татарстан в результате функционирования схем квазикооперации составляет 35,25%. По данным за 2008 г., прибыль в экономике РТ составила порядка 97,9 млрд.руб.; следовательно, в натуральном исчислении наиболее вероятные потери от квазикооперации составили порядка 34,5 млрд. руб., или более 3,5% валового регионального продукта (ВРП) Республики Татарстан.

Таким образом, негативное влияние отношений квазикооперации на функционирование социально-экономической системы Республики

Татарстан весьма существенно. Отметим, что квазикооперация имеет не только негативные собственно экономические, но и социальные последствия. Так, часть из указанных 34,5 млрд. руб. могла бы пойти и на пополнение фонда оплаты труда работников промышленных предприятий, на дивидендные выплаты. Кроме того, в результате снижения прибыли уменьшилась и налогооблагаемая база по налогу на прибыль.

Как показано на рис. 4, наиболее вероятное распределение потерь прибыли в промышленности Республики Татарстан в результате функционирования экономически неэффективных схем квазикооперации имеет статистическое распределение, которое по форме близко к нормальному распределению. Так, судя по всему, у большинства промышленных предприятий кумулятивные потери от квазикооперации колеблются в диапазоне от 20 до 50% прибыли. Более существенные потери имеют место крайне редко, поскольку они уже начинают угрожать жизнедеятельности промышленных предприятий в целом и представляют, соответственно, существенную угрозу безопасности участников схем квазикооперации. Уровень потерь прибыли менее 10%, не отмеченный ни одним из экспертов, по всей видимости, не представляет интереса для квазикооперантов и не окупает себя, учитывая затраты на организацию отношений квазикооперации и обеспечение их безопасности.

Существенный практический интерес вызывает вопрос о том, каким именно образом глобальный финансовый кризис 2008-2009 гг. повлиял на состояние и интенсивность применения схем квазикооперации. По мнению опрошенных экспертов (см. рис. 5), в большинстве



**Рис. 4. Влияние квазикооперации на уровень потери прибыли промышленных предприятий РТ, по мнению экспертов**



**Рис. 5. Экспертная оценка влияния кризиса на отношения промышленной квазикооперации в РТ**



**Рис. 6. Экспертная оценка характера влияния системы электронных торгов на изменение отношений квазикооперации в РТ**

случаев (55% опрошенных) объемы квазикооперации сократились. Условия кризиса, видимо, заставили руководство многих промышленных предприятий провести существенную ревизию схем закупки и сбыта, избавиться от наиболее неэффективных из них. Очевидно также, определенные положительные итоги приносит и борьба с “фирмами-прилипаками”, которая уже в течение нескольких лет последовательно осуществляется Правительством Республики Татарстан.

Вместе с тем довольно значительное количество экспертов либо считают, что кризис никак не повлиял на отношения квазикооперации, либо затруднились ответить, что, по сути своей, одно и то же. Очевидно, что для существенного искоренения отношений квазикооперации в промышленности Республики Татарстан, для превращения их из негласной финансово-экономической нормы в аномалию недостаточно лишь объективных условий кризиса - необходима даль-

нейшая последовательная борьба как на уровне государства, так и с участием, притом гораздо более активным, самого предпринимательского сообщества.

Для борьбы с квазикооперацией в сфере государственных закупок в Республике Татарстан впервые в Российской Федерации была внедрена комплексная, транспарентная система электронных торгов. По мнению 45% экспертов, электронные торги существенно положительно повлияли на противодействие реализации схем квазикооперации в региональной экономике Республики Татарстан. Вместе с тем 30% экспертов полагают, что, несмотря на введение системы электронных торгов, объем квазикооперации в республиканской экономике существенно не изменился. Очевидно, это связано в первую очередь с тем, что электронные торги проводятся только при закупке продукции (оказании услуг, выполнении работ) государственными и муниципальными органами.

ципальными предприятиями, а также государственными бюджетными учреждениями. В то же время, как было отмечено ранее, отношения квазикооперации существенно затрагивают экономическое взаимодействие предприятий различных форм собственности. В целом, по нашему мнению, позитивный опыт использования схем электронных торгов можно было бы применить для деятельности и крупных негосударственных предприятий, особенно при приобретении теми сырья или полуфабрикатов на кооперативных условиях за пределами РТ при условии наличия аналогичных сырья или материалов, производимых внутри республики.

<sup>1</sup> См., например: [www.indem.ru](http://www.indem.ru).

<sup>2</sup> В том случае, если речь идет о товарах производственного назначения.

<sup>3</sup> *Фиоктистов К.С.* Бизнес-поведение современных предприятий // Бизнес-журн. 2007. №4. С. 6.

<sup>4</sup> Послание Президента Республики Татарстан Государственному Совету Республики Татарстан (январь 2008 г.). URL: [www.tatar.ru](http://www.tatar.ru) (официальный сервер Правительства Республики Татарстан).

<sup>5</sup> При ответе на данный вопрос экспресс-анкеты эксперты могли выбрать несколько вариантов ответа.

<sup>6</sup> В качестве весового коэффициента в формуле принято среднее значение ряда, исходя из максимального значения в 100% и того, что вариант “менее 10%” не выбрал ни один из экспертов.

*Поступила в редакцию 29.10.2010 г.*