

## Офшорные компании в современной экономике

*А.В. Ужгинцев*

УДК 339.543.62  
ББК 65.298  
У - 335

На протяжении двух последних десятилетий все большее внимание мирового экспертного сообщества привлекает расширение практики использования офшоров в деятельности ТНК. В ходе глобального экономического кризиса о проблемах, возникающих в связи с ростом «офшоризации», беспокойно заговорили государственные деятели и политики. Не случайно, ведущие страны мира, участвующие в саммитах G-20, выразили намерение предпринять действия, направленные на обеспечение открытости и прозрачности «налоговых гаваней».

В этой ситуации возникает, по крайней мере, два практических вопроса. Во-первых, какова степень изученности офшорной тематики? Во-вторых, не связано ли усиление внимания к офшорам с тем, что они переживают переход в новое качественное состояние? Поиск ответов на эти вопросы представляется целесообразным начать с анализа того, какую роль играют офшоры в современной глобальной экономике.

### **ОФШОРЫ КАК СЛЕДСТВИЕ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Прежде всего, следует отметить, что в экономической литературе сложился расширенный подход к понятию «финансовая глобализация», к которой некоторые авторы, по-своему интерпретируя понятие «финансы», относят и создание ТНК, и рост их капитализации, и международные расчёты, и экспорт капитала и операции с ценными бумагами<sup>1</sup>. Эта позиция несколько не способствует, но даже наоборот, существенно усложняет определение финансовых механизмов глобализации современной мировой экономики. Точно и максимально лаконично понятие «финансы» можно определить как совокупность финансовых ресурсов (международных) в их статике и

<sup>1</sup> Лушин С.И. Финансовая глобализация // Финансы. – 2001. - №2. – с.61.

динамике. Таким образом, к международным финансам можно отнести платёжные балансы отдельных стран и международные финансовые рынки – рынки ссудного капитала и фондовые рынки. А уже непосредственными участниками мировой финансовой системы являются транснациональные компании, международные банки и инвестиционные институты. Таким образом, нисколько не отрицая взаимосвязь (на уровне операция-актор) таких явлений мировой экономики, как международные финансы и транснациональные компании, вряд ли можно считать их синонимами, тем более равнозначными с содержательной точки зрения.

Вследствие интеграции кредитных, валютных и инвестиционных национальных рынков в единый международный финансовый рынок растут возможности национальных экономических агентов, получающих доступ к разнообразным валютным и финансовым инструментам. В нынешних условиях международные финансовые операции могут осуществляться в качестве альтернативы сделкам на национальных финансовых рынках<sup>2</sup>. Среди очевидных преимуществ международного финансового рынка – универсальность, разнообразие предоставляемых инструментов, упрощенные процедуры заключения сделок без пространственных и временных ограничений.

Несмотря на то что общепризнанная точка зрения говорит о том, что первопричиной мирового кризиса 2008/2009 гг. явилась именно финансовая глобализация, можно говорить об отсутствии систематизированных данных о том, что в странах с более либеральной финансовой системой кризисы должны происходить чаще, чем в относительно более закрытых странах.

Очевидно, что за всеми вышеназванными составляющими финансовой глобализации выстраивается система налоговых отношений, которая имеет свою специфику анализа как для государственного уровня, так и для уровня отдельных хозяйствующих субъектов. Именно финансовая глобализация вызвала к жизни такое явление, как «офшоризация» международного бизнеса, и поэтому так важно учитывать налоговую составляющую интеграционных процессов для его анализа.

Оговоримся, что глобальное налоговое планирование не стоит ассоциировать исключительно с офшорами, хотя масштаб деятельности последних воистину огромен: по данным ОЭСР, через т.н. налоговые гавани проходит более половины мировой торговли и треть прямых иностранных инвестиций, которые ТНК делают за рубежом, а объём упущенных налогов европейскими государствами в результате «офшоризации» составляет как минимум 225 млрд долларов ежегодно<sup>3</sup>.

Компании с хорошо налаженным международным налоговым планированием имеют возможность использовать различие в налоговых режимах между странами, размещая свой бизнес в соответствующих юрисдикциях, и это не может счи-

<sup>2</sup> Галочкина Т.А. Международный финансовый кризис: причины и последствия//Экономические науки – 2010. - №1(62) – с. 463

<sup>3</sup> [http://expert.ru/expert/2009/40/pod\\_udobnum\\_flagom/](http://expert.ru/expert/2009/40/pod_udobnum_flagom/)



таться «офшоризацией». Е.С. Вылкова указывает, что основанием для построения таких схем, в первую очередь, служат следующие факторы:

- различие подходов к определению резидентства в различных странах;
- разнообразие систем налогообложения в различных странах не только по названию, но и по порядку исчисления и уплаты налогов<sup>4</sup>.

В чём же тогда сущность офшоров? Офшорная компания с формальной точки зрения представляет собой лишь комплект документов, подтверждающих регистрацию компании в соответствии с законами той или иной страны и права на эту фирму. При регистрации офшорная компания открывает банковский счёт, позволяющий проводить финансовые операции.

Известный отечественный исследователь офшорной проблематики Б.А.Хейфец выделяет следующие характерные признаки классических офшоров:

- ✓ обязательность получения доходов, зарегистрированных на данной территории компаний, вне данной территории;
- ✓ особые, упрощённые условия регистрации и функционирования компаний, обеспечивающие комфортную среду для развития бизнеса;
- ✓ относительная закрытость информации о деятельности офшорных компаний, особенно об их реальных бенефициарах.

Если не рассматривать создание офшорной компании исключительно с целью уменьшения налоговых обязательств, то можно обратить внимание на то, что существование любой офшорной схемы основывается на реальной деловой цели, например, облегчении оформления тех или иных операций, или снижении транзакционных издержек. В этой связи важно вспомнить о действии во многих странах доктрины «существо над формой», которая означает, что при оценке налоговых последствий сделки во внимание принимаются фактически сложившиеся между налогоплательщиками отношения, их суть, а не внешняя форма, которую стороны ей придали «на бумаге». Это позволяет сделать вывод о том, что цель создания офшора в бизнес-цепочках любого холдинга или ТНК – это минимизация издержек ведения основного бизнеса, но в первую очередь транзакционных, а вовсе не налоговых издержек, по крайней мере, в официальной их трактовке.

### ТЕОРИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК КОУЗА

Коль скоро речь идёт о транзакционных издержках, следует остановиться на одноимённой теории Р. Коуза, представителя неинституциональной экономической школы. Фундаментальная основа этой теории – это принцип разделения издержек на производственные, которые возникают непосредственно при производстве продукта, и транзакционные, которые возникают при обмене этого продукта на деньги или другой товар. В общепринятой формулировке теорема гласит: «Если

---

<sup>4</sup> Вылкова Е.С. Налоговое планирование. Учебное пособие. – М.: Юрайт-Издат, 2011. – с. 113.

права собственности четко определены и транзакционные издержки равны нулю, то аллокация ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменной и эффективной независимо от изменений в распределении прав собственности»<sup>5</sup>.

Без разделения издержек на производственные и транзакционные, указывает Р.Коуз, невозможно понять работу экономической системы, провести анализ многих проблем и получить основания для политических рекомендаций.

Сам Р. Коуз в статье «Природа фирмы» выделяет следующие виды транзакционных издержек:

- ✓ издержки сбора и обработки информации;
- ✓ издержки проведения переговоров и принятия решений;
- ✓ издержки контроля;
- ✓ издержки юридической защиты выполнения контракта, связанные с использованием рыночного механизма.

Существование транзакционных издержек является главным фактором, подталкивающим желающих торговать к введению различных форм деловой практики, обеспечивающих сокращение транзакционных издержек в том случае, когда затраты по выработке таких форм оказываются меньше, чем экономия на транзакционных издержках<sup>6</sup>. При этом делается акцент на возникновении фирмы как форме приспособления к проблеме существования транзакционных издержек, т.е., другими словами, фирма создаётся для того, чтобы совершать транзакции, причём с наименьшими затратами.

До публикаций Р.Коуза в экономической науке господствовало представление о том, что фирма – это организация, которая преобразует исходные ресурсы в конечный продукт. Исследователей не особо интересовала природа фирмы, в частности, вопросы о том, почему существуют фирмы, что определяет их число и специализацию и т.д. Для них это был своего рода «чёрный ящик» в силу недостатка точных данных для анализа, т.к. любая коммерческая информация строго конфиденциальна. Помимо этого, некоторые из издержек трудноизмеримы и практически неотделимы от прочих издержек. Собственно для ответа на эти вопросы Р.Коуз и вводит понятие «транзакционные издержки», или, как он иначе определяет их, «издержки использования механизма цен».

Фирма становится выгодна для участников экономических отношений потому, что деятельность на рынке связана с определёнными издержками, а если предприниматель создаёт организацию и управляет размещением ресурсов с помощью административных методов, можно существенно сократить эти издержки. Показатель эффективности работы фирмы выглядит весьма условно и вряд ли может быть точно измерен. Так, фирма должна решать свои задачи с издержками меньшими, чем издержки вытесненных ею рыночных транзакций, т.к. иначе механизм

<sup>5</sup> Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007, с. 210.

<sup>6</sup> Там же, 2007, с. 8



цен всегда предполагает возврат к рынку. Помимо этого не стоит забывать, что в конкурентной среде для каждой фирмы есть альтернатива в виде другой фирмы, которая сделает то же самое, но с более низкими издержками.

Говоря о росте фирмы как об эндогенном развитии, Р.Коуз полагает, что повышение активности внутри фирмы порождает напряжения в административной структуре, что неминуемо приводит к росту издержек по организации дополнительных операций (даже если они не новы для действующей фирмы): общие издержки увеличиваются как в силу роста самих административных издержек, так и потому, что «лица, принимающие решения, начинают делать больше ошибок и не справляются с разумным размещением ресурсов»<sup>7</sup>. Трудно поспорить с его утверждением, что при наличии неопределённости осуществление реальной деятельности становится второстепенным, а на первый план выходит функция принятия управленческого решения – что делать и как это делать.

В своей публикации Р. Коуз делает заключение о том, что размер фирмы является следствием поиска оптимальной точки для противоположных тенденций в динамике расходов, рассмотренных выше. При прочих равных, фирма растёт тем быстрее:

- ✓ чем меньше организационные издержки и чем медленнее растут эти издержки при росте сделок;

- ✓ чем ниже вероятность, что предприниматель начнет принимать неверные решения и чем слабее зависимость между числом сделок и числом ошибок;

- ✓ чем более снизится цена на факторы производства для более крупных фирм.<sup>8</sup>

Очевидно, что первые две составляющие приобретают особое значение с ростом пространственной распространённости совершаемых фирмой сделок и увеличением их разнообразия. Это и является ключевым доказательством привязанности фирмы к определённому географическому месторасположению, а также специализации на отдельных секторах бизнеса, с одной стороны, а также объясняет экономическую суть посредников, с другой.

Как отмечает В.В. Радаев, «практически все транзакционные издержки могут быть связаны как с совершенно легальными платежами (например, уплатой государственных пошлин), так и с нелегальными выплатами (комиссия за операции, позволяющие уйти от налогов), как с приобретением обычных прав, так и с получением индивидуальных льгот и привилегий»<sup>9</sup>.

В этой связи нельзя не отметить ещё одну работу Р.Коуза – «Проблема социальных затрат», в которой объект исследования, т.е. механизм регулирования общественных отношений, наиболее близко соприкасается с правовой системой.

---

<sup>7</sup> Там же, 2007, с. 64.

<sup>8</sup> Окрепилов В.В. Лауреаты Нобелевской премии по экономике. Том 2. 1983-1996. – СПб.: Наука, 2009, с.229

<sup>9</sup> Радаев В.В. Российский бизнес: структура транзакционных издержек//Общественные науки и современность – 1999. - №6 – с.6

В этой статье осуществляется критический анализ господствующей в экономической науке точки зрения, в частности, убеждение А.Пигу о том, что для сдерживания пагубного влияния одних экономических агентов на других необходимы меры государственного воздействия (обычно в виде налогообложения).

В общем виде проблему социальных издержек можно представить в следующем виде. А наносит ущерб В, при этом обычное решение – найти способ, как ограничить действия А. Но Р.Коуз считает, что это неверно. Он видит две взаимосвязанные проблемы. Оберегая от ущерба В, мы навлекаем ущерб на А. Нужно принять решение: следует ли позволить А наносить ущерб В или нужно разрешить В наносить ущерб А? При этом для эффективной работы системы требуется избежать более серьёзного ущерба. Ответ не ясен, пока мы не знаем ценности того, что приобрели и ценности того, чем пожертвовали. Стоит вопрос справедливой компенсации и интереса.

Новация Р.Коуза заключается в том, что он доказал существование решения в виде индивидуальных соглашений между сторонами, которые достигаются в ходе переговоров и которые приводят к обоюдному увеличению благосостояния вне зависимости от изначального распределения прав. Он также уточняет, что на практике такие решения встречаются редко в силу существования положительных трансакционных издержек, которые могут сделать переговоры невыгодными. И затем им делается вывод о примате норм частного права в отношениях между сторонами и принципах справедливости при рассмотрении дел в судах.

Но нужно обратить внимание на примеры, которые рассматривает Р.Коуз для доказательства справедливости своего решения и которое затем были детально разобраны в ходе научного спора между Р.И.Капелюшниковым и А.Н.Олейником. Это известная дилемма между фермером и скотоводом<sup>10</sup>, на наш взгляд, не может являться универсальным примером для объяснения возможного поведения экономических агентов. Гораздо более острые конфликты могут возникать в отношениях между агентами, работающими на одном рынке (в данном случае, между двумя фермерами или между двумя скотоводами).

### **ОФШОРЫ – ИНСТИТУТ ПОСРЕДНИЧЕСТВА?**

Практически с момента возникновения понятий «офшор» или «офшорный бизнес» они устойчиво ассоциируются с различными формами увода денежных средств из-под налогообложения. Этому способствует масса публикаций, рассчитанных на массовую аудиторию. Пример – книга Дж.Робинсона «Всемирная

<sup>10</sup> Существует неогороженный участок, возделываемый фермером, на эту пограничную полосу земли может забредать, вытаптывая посевы, скот его соседа. Если закон разрешает фермеру и скотоводу вступать в добровольные соглашения по поводу возможной потравы, то тогда никакого вмешательства государства не потребуется; все разрешится само собой.



прачевная: Террор, преступления и грязные деньги в офшорном мире». Другой пример – книга Н.Шэксона «Люди, обокравшие мир. Правда и вымысел о современных офшорных зонах». Обе книги написаны в формате журналистского расследования и изобилуют яркими фактами и сравнениями, при этом содержание каждой из них можно понять уже из названия. Например, как пишет Н.Шэксон, «по данным газеты Guardian, три крупнейшие банановые компании мира (Del Monte, Dole и Chiquita), совершив в 2006 г. в Великобритании сделки на общую сумму почти 750 млн долларов США, заплатили налоги на сумму 235 000 долларов США, что меньше среднего заработка футболиста английской Премьер-лиги». Но какой научный вывод можно сделать из такой информации?

Склонность объяснять налоговой оптимизацией все виды офшорной деловой практики, смысл которых ясен лишь специалистам, приводит к чрезмерному упрощению проблемы многими исследователями и копированию выводов предшественников.

Безусловно, очевидны злоупотребления в использовании отечественным бизнесом офшорных схем, особенно представителями госкомпаний, госкорпораций и госбанков. Впрочем, официальная негативная оценка властями офшоров свойственна далеко не только России<sup>11</sup>.

Но не тот ли это случай, когда практика использования офшорного бизнеса является необходимым элементом развития конкуренции среди ТНК? Например, Ю.В. Матвеев приходит к выводу, что глобальная конкуренция на современном этапе развития мировой экономики ведётся не столько между странами, сколько между ТНК, их производственно-предпринимательскими и финансовыми структурами, работающими в масштабах мирового рынка<sup>12</sup>.

В условиях глобализации финансовые потоки становятся самостоятельной силой, оказывающей влияние на развитие в мировой экономике целого института посредников. Это компании, основной деятельностью которых становится проведение многоступенчатых зачётов, вексельных схем, проведение сделок с разнообразными деривативами, организация закупок или сбыта продукции предприятий и т.д. Они создаются и как самостоятельные структуры, и как агенты при различных корпорациях. Их наличие стало обязательным условием успешной деятельности управляющей компании любого промышленного холдинга, а в некоторых странах этот институт начал вытеснять традиционные банковские операции.

---

<sup>11</sup> Законопроект сенатора Карла Левина «Об искоренении злоупотреблений налоговыми гаванями», который активно продвигал Барак Обама сразу после своего избрания на пост президента США.

<sup>12</sup> Матвеев Ю.В. Особенности взаимодействия глобализации и конкурентоспособности российской экономики// Экономические науки – 2010. - №7(68) – с.11

Как следствие их деятельности в международном обмене возрастает доля финансовых услуг, появляются их новые виды, причём все эти операции имеют самое непосредственное отношение к офшорам, через которые проходит значительная часть мировых капиталов. Кстати, один из критериев МВФ по отнесению страны к офшорным юрисдикциям – это так называемый операционный критерий, т.е. отношение чистого объёма экспорта финансовых услуг к ВВП.

На наш взгляд, классическая офшорная компания является посредником в коммерческих отношениях. Эта точка зрения может вызывать ряд критических замечаний, т.к. сложилось представление об офшорных фирмах как о самостоятельных участниках экономических отношений (агентах).

Посредническая функция офшоров, на первый взгляд, представляется достаточно абстрактной. С правовой точки зрения, она реализуется в виде юридического лица – оболочки, привязанной к определённой юрисдикции, которое содействует в совершении какой-либо сделки. Хотя на самом деле такая фирма является полностью подконтрольной основной бизнес-структуре. Любая офшорная фирма создаётся в цепочке фирм-посредников и практически никогда как самостоятельный участник бизнеса.

Из общеэкономической теории известно, что посредник может существовать тогда и только тогда, когда его собственные транзакционные издержки существенно ниже издержек экономического агента. Наиболее типичный пример – это работа посредника в условиях информационной асимметрии, которая, как известно, является характерной чертой практически всех экономических взаимодействий. Фактором, затрудняющим сокращение этой асимметрии, является наличие издержек поиска информации и проведения соответствующих измерений атрибутов контракта. Ни один товар или услуга, являющиеся предметом сделки, не свободен от издержек по измерению его параметров.<sup>13</sup> В условиях, когда издержки измерения параметров товара или услуги достаточно высоки, экономическому агенту может быть выгодно передать осуществление соответствующих измерений другому лицу – посреднику, неся издержки по оплате посреднических услуг, но освобождаясь от издержек измерения. Но посредник также может способствовать сокращению и других издержек, в частности, издержек проведения переговоров и принятия решений, издержке контроля, издержек юридической защиты и т.д.

Главное преимущество офшоров – это способность существенно сократить транзакционные издержки, причём не только за счёт налоговой оптимизации. Упрощается отчётность, не требуется устанавливать отношения для «быстрого решения вопросов» с чиновниками, высокий уровень надёжности обеспечивается секретностью и правовой системой, в основном английской.

<sup>13</sup> Юдкевич М.М. Издержки измерения и эффективность института посредников на рынке доверительных товаров // Экономический журнал ВШЭ. – 1998. - №3. – с. 359.





Существенное отличие представителя от экономического агента – ограниченный уровень свободы, которой доверенное лицо может пользоваться в своей деятельности. В глобальном масштабе представитель (независимо от его статуса или специализации) является передаточным звеном в сети экономического обмена. В ходе этого обмена каждый субъект экономических отношений, преследуя свои интересы, пытается оптимизировать свою персональную функцию эффективности в процессе приспособления к конъюнктуре рынка. Так выстраиваются цепочки взаимобмена ценностями, причём с акцентом на длительные и гарантированные связи между отдельными агентами. Последние стремятся оптимизировать свой экономический интерес преимущественно за счёт перераспределения предельных выгод и издержек между своими партнёрами<sup>14</sup>.

На наш взгляд, есть основания говорить об офшорных фирмах как о посредниках в силу характера посреднического поведения, присущего офшорам. Рассмотрим основные функции этого важнейшего инструмента:

- ✓ Информационная функция – поиск, купля и продажа конфиденциальной рыночной информации, а также владение ею.
- ✓ Коммуникативная функция – реализация широкого спектра трансакций.
- ✓ Минимизация рисков рыночных агентов, вступающих в экономический обмен.
- ✓ Оптимизация трансакций во времени и пространстве.
- ✓ Социальная функция – создание благоприятного климата для сделок агента.

Поэтому можно сделать вывод, что офшоры – это сформировавшийся особый институт посредничества в мировой финансовой системе, предназначенный для эффективного конструирования рыночных трансакций.

### КРАТКИЕ ВЫВОДЫ

Для анализа деятельности офшоров желателен прямой подход к предмету исследования. Он должен исходить из того, что эти фирмы делают непосредственно, а также стремиться обнаружить принципы группировки видов деятельности этой фирмы в структуре ТНК. В дополнение к этому требуется изучать контрактные отношения между фирмами, акцентируя внимание на их содержании, поскольку им всегда можно найти рыночный аналог.

Офшоры представляются в виде одного из незаменимых на сегодняшний день инструментов развития финансовой системы. Если его и используют для бесцельного, с точки зрения создания дополнительной стоимости, перевода прибыли от занятия бизнесом, то все зависит не от самого офшора, а от той экономики и тех условий, в котором этот бизнес ведётся. Вполне может быть, что эти условия не

---

<sup>14</sup> Верховин В.И., Верховин А.В. Рыночные и переходные модели посреднического поведения // Мир России. 2005. - №3. – с. 74

позволяют бизнесу нормально развиваться. Поэтому не вполне корректно утверждать, что офшоры оказывают лишь негативное влияние на мировую экономику. Стоит учитывать значение этого инструмента для сокращения трансакционных издержек, а значит повышения конкурентоспособности ТНК.

Усиление контроля за движением спекулятивного капитала, в т.ч. возможности закрытия офшорных центров, всё активнее обсуждается в мировом экономическом сообществе. Но многие сходятся в одном: это невозможно сделать, не затрагивая основ глобального капитализма, поскольку офшоры вписаны в современную модель ведения международного бизнеса, представляя собой важный институт посредничества.

### **БИБЛИОГРАФИЯ:**

Вылкова Е.С. Налоговое планирование. Учебное пособие. – М.: Юрайт-Издат, 2011. - 639 с.

Капелюшников Р.И. И ещё раз – о теореме Коуза (критические замечания). – М.: ГУ ВШЭ, 2006. – 32 с.

Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. – М.: Новое издательство, 2007. – 224 с.

Олейник А.Н. Институциональная экономика. Учебное пособие - М.: Инфра-М, 2002. – 416 с.

Хейфец Б.А. Офшорные юрисдикции в глобальной и национальной экономике. – М.: Экономика, 2008. - 336 с.

UNCTAD: Tax Incentives an foreign direct investment. A global survey, Geneva, 2000. – 177 с.

