


Т.М. Пачина, Г.П. Почивалова 

ЭКСТЕРРИТОРИАЛЬНОСТЬ КАПИТАЛА СЫРЬЕВЫХ КОРПОРАЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

В статье анализируются сущность и причины региональной экстерриториальности, свойственной капиталу сырьевых корпораций России, усиление воздействия этого явления на региональные экономики. Региональная экстерриториальность капитала рассматривается как частный случай его национального аналога, заслуживающего стать объектом внимания федеральной политики.

В аналитических исследованиях развития экономики в последнее время появился следующий смысловой штамп: сырьевая специализация экономики неэффективна. Вместе с тем он абсолютно верен, если речь идет о долгосрочной сырьевой перспективе развития без параллельного выстраивания прогрессивной структуры экономики и о распределении финансового эффекта добычи и торговли ресурсами с помощью экстерриториально ориентированных механизмов. Таким образом, важнейшими понятиями в суждениях об эффективности массивного сырьевого сектора являются способ распределения произведенного продукта, время и территория.

В России наблюдается выполнение всех трех условий неэффективности сырьевой специализации. Об этом свидетельствует показатель результативности сырьевого сектора экономики в 2003 г.: 26,2% прироста сырьевого экспорта обеспечили 7,3% прироста ВВП [1, с. 19]. Это означает получение 0,27% прироста ВВП на 1% прироста вывоза сырья. Сложившееся соотношение задано структурой экономики, способом распределения доходов от экспорта сырья и местоположением центров прибыли. Рассмотрение его с точки зрения пространственной реализации финансового эффекта требует выявления причин, по которым баланс показателей оказался нарушенным. При этом очевидно, что эффективность, не состоявшуюся в национальных границах, сырьевой капитал в то же время показывает в иных территориальных границах, причем увеличенную кратно. Статистика не позволяет проводить сопоставления этого соотношения показателей по регионам, поскольку не отражает повсеместно распространенные ситуации отрыва места экспорта от места добычи. Однако тенденции, сложившиеся в регионах, не могут быть лучше, чем по стране в целом.

Из факторов стимулирования экстерриториального поведения корпораций, на наш взгляд, наиболее важны следующие:

- неупорядоченность прав собственности и консолидация капитала, приводящие к переориентации финансовых потоков – направлению их в управляющие структуры (материнские, экспортирующие, ведущие дочерние) за пределы регионов;
- использование трансфертного ценообразования и налоговой оптимизации в глобальном масштабе при отсутствии социальных и экономических ограничений, установленных государством;
- отсутствие национальной глобально ориентированной пространственной политики, способной уменьшать издержки экстерриториальности капитала.

Рассмотрение экстерриториальности капитала в ракурсе неупорядоченных прав собственности – подход, с нашей точки зрения, плодотворный, поскольку позволяет увязать права собственности, способы концентрации капитала и само явление экстерриториальности. Права собственности, не опирающиеся на введенные государством правила их трансформации, способствуют использованию таких способов концентрации капитала, которые в развитых странах находятся вне правового поля. На экстерриториальное поведение корпораций активно воздействовали также другие факторы: легкость формирования доходов государственного бюджета и создания личных состояний на экспорте сырья, расширенные возможности глобального рынка для вложения капитала, нравственная незрелость владельцев капитала. Однако полагаем, что камнем преткновения был «дефект» института собственности, который и вызвал «камнепад» вседозволенности в поведении собственников.

Концентрация внимания на экстерриториальном поведении корпоративного сырьевого капитала не означает, что рассматриваемое явление не имеет отношения к капиталу несырьевому. Аналогично, например, поведение крупного капитала энергетических и информационных компаний. Внимание к сырьевым корпорациям связано с выделением представительного в данном плане сектора экономики.

Экстерриториальность корпоративного капитала: сущность, причины проявления, направленность. Вхождение в систему мирохозяйственных связей предполагает необходимость освоения принципов получения государством и корпорациями финансовых выигрышей от открытости российской экономики. Издержки и выигрыши состоявшегося варианта ее открытости и адаптации к реалиям глобального рынка широко обсуждаются. К существенным издержкам относят синдром голландской болезни в виде перетока ресурсов из промышленности в сырьевой сектор, к выигрышам – передышка во времени и поступление в бюджет государства финансовых ресурсов от сырьевого экспорта. Этот макроэкономический аспект проблемы сегодня подавляет потребность в изменении внутриэкономической политики, не учитывающей издержки искажения региональной структуры воспроизводства. И этому есть объяснения.

С одной стороны, консолидация и централизация капитала естественны. Концентрация собственности и контроля над ней на уровне крупных акционеров (или главного собственника) унифицирует права на управление денежными потоками и способствует принятию эффективных решений на уровне предприятия. Концентрация на уровне экономики снижает неэффективность неоптимальных размеров производств, проблемы дублирования затрат и трансакционных издержек. В условиях неупорядоченности прав собственности ее концентрация стала наиболее приемлемым механизмом разрешения конфликтов между собственниками, поэтому так изощренны применяемые технологии концентрации.

С другой стороны, корпорации и страны сырьевого экспорта сталкиваются с проблемами в связи со слабой долгосрочной предсказуемостью колебаний мировых цен на сырье. Цены вносят неопределенность в ожидаемые размеры прибылей корпораций-экспортеров и бюджетных доходов стран, вывозящих сырье. Наблюдаемый в России способ адаптации обеих сторон – государства и сырьевых корпораций – к колебаниям цен на сырье объективно предопределен. Это – концентрация финансовых потоков либо в центрах управления и принятия решений, либо в местах, безопасных для экспроприации. В первом случае – в федеральном бюджете, во втором – в месте размещения центрального офиса, в зарубежных банках или оффшорах.

Мировая практика подтверждает целесообразность отнесения налоговых платежей от внешнеэкономической деятельности к доходам центрального правительства. Концентрация бюджетных доходов от экспорта российского сырья в едином центре, хотя и лишает регионы части доходов от него, но позволяет федеральному правительству перераспределять их как доходы от общенациональных ресурсов равномерно по всей стране. В итоге бюджетные доходы от экспорта не возвращаются в создавшие их регионы, но остаются в национальных границах и используются на общенациональные цели.

Сырьевой сектор, ориентированный на мировой рынок, в условиях благоприятной конъюнктуры оказывается самодостаточным и заинтересован в неограниченной свободе. Третью валового продукта страны (в долларовом эквиваленте по среднегодовому курсу Банка России, расчет по [2]) обеспечивается за счет экспорта ресурсных корпораций, поэтому ориентация их на выигрыши глобального рынка чрезвычайно значима для российской экономики. Вместе с тем низкая доля добавленной стоимости и высокая доля приватизируемой ренты в продукте превращает их капитал в спекулятивный, имеющий высокую склонность к оттоку из страны происхождения, если этому не препятствует государственная политика.

Понятие экстерриториальности введено в практику взаимоотношения стран дипломатическим правом. Со второй половины XX в. оно используется также в нормативной практике свободных экономических зон. Понятие экстерриториальности в отношении капитала (или субъекта, оперирующего им) означает особые свойства, которые он приобретает, покидая территорию происхождения. К ним относятся: освобождение от налогов территории (страны) происхождения и необходимости выполнения ее законодательства в отношении правил и норм движения, использования и наращивания капитала; соблюдение правил нравственного поведения в отношении территории (страны) происхождения. На наш взгляд, необходимо различать две формы экстерриториальности: *региональную* и *национальную* (страновую). Региональная, стирая региональные границы, несет издержки материнскому региону, но проявляет свои выигрыши на национальном уровне. Страновая делает прозрачными для капитала национальные границы и формирует положительный баланс «выигрыши-издержки» в пользу не страны происхождения, а иных субъектов мира.

Экстерриториальное поведение обусловлено собственно системой глобальных взаимодействий, открывающей субъектам доступ к использованию преимуществ глобального рынка. В этом смысле можно говорить об объективном характере явления экстерриториальности. Его преимущества представлены потенциальными возможностями принципиально новых характеристик факторов производства, имеющихся на мировом рынке и отсутствующих на отечественном. Качества и условия функционирования факторов капитала, информации и труда существенно дифференцированы по странам, поэтому потенциал их мобильности и склонность к отрыву от национальных рынков всегда велики. Наибольшим соблазном для отказа капитала от производственных функций на национальной территории являются мировые рынки капиталов. Их функционирование после отказа регулирования мировых денежных потоков на основе золотого стандарта в значительной степени виртуализировано, оторвано от воспроизводственных процессов национальных экономик; участие в них усиливает экстерриториальность эмигрировавшего капитала. Объединение возможностей капитала и информационно-коммуникационных систем позволяет минимизировать производственные и трансакционные издержки, связанные со временем, по линиям «затраты – выпуск»,

«производитель – потребитель», «производство – обращение», «предложение – спрос».

Отметим дополнительные выигрыши глобализированного бизнеса при использовании инструментов оптимизации движения капитала в мировом масштабе. Налоговая оптимизация и тесно связанное с ней трансфертное ценообразование – это те инструменты, которые, возможно, в максимальной степени и при этом легально способствуют усилению степени экстерриториальности российского капитала, созданного на вывозе сырья.

Неупорядоченность прав собственности и консолидация капитала как усугубляющие обстоятельства экстерриториальности. Согласно неинституциональной теории права собственности любая экономическая сделка есть обмен набора правомочий на объект права собственности, причем привлекательность объекта определяется спектром связанных с ним прав. Условием обеспечения эффективности экономики считаются два вида преобразований собственности – дифференциация и спецификация прав собственности. Дифференциация предполагает специализацию субъектов на осуществлении отдельных правомочий, это повышает эффективность их действий, способствует отработке стандартных процедур деятельности и снижает трансакционные издержки. Спецификация направлена на четкое определение и закрепление прав и обязанностей собственников. Право собственности считается специфицированным, когда каждое правомочие принадлежит исключительно одному собственнику, а доступность его для других субъектов ограничена. Собственником становится субъект нескольких основных правомочий. Спецификация создает устойчивую экономическую среду, уменьшающую неопределенность и формирующую стабильные ожидания субъектов. Современные формы организации коммерческой деятельности – траст, лизинг, франчайзинг, другие – предполагают ее наличие. Отличительной чертой российской ситуации является недостаточное развитие как дифференциации прав (что вместо уменьшения приводит к росту трансакционных издержек), так и спецификации прав (дает феномен рекомбинированной собственности – несовпадение легально закрепленных и реальных прав собственности). В ситуации рекомбинации собственности право владения распределено между многими субъектами, оно представляет собой сложную структуру и предопределяет необходимость последующих перегруппировок активов и консолидации пассивов предприятия с целью хеджирования и распределения рисков.

В ходе перераспределения прав собственности между отдельными субъектами (внутренними акционерами – insiders и внешними – outsiders), получившими их в ходе первоначальной спецификации, предприятия, преобразованные в акционерные общества, де-юре находились в собственности акционеро-аутсайдеров, а де-факто – под контролем администраций-инсайдеров (табл. 1).

Таблица 1

Эволюция вертикально интегрированных структур в России

Годы	Этапы преобразования	Отношения «инсайдер-аутсайдер»	Организационные формы
1993–1995	Массовая приватизация, преобразование госпредприятий в ОАО	Преобладание инсайдеров (директоров предприятий)	ОАО – на уровне предприятий
1995	Создание ФПГ	Создание предпосылок для власти аутсайдеров	Объединение ОАО в холдинги под управлением банков: Банк –

			Холдинг (ФПГ) – ОАО
1997	Залоговые аукционы. Переход к инвестиционным группам	Преобладание аутсайдерской модели	Инвестиционная группа – Банк – Холдинг (ФПГ) – ОАО
1998–2000	Перерастание ФПГ в вертикально интегрированные структуры	Установление власти аутсайдеров	Инвестиционная группа – Банк – Холдинг (ФПГ) – ОАО
2000–2002	Реструктуризация, переход на филиальные отношения	Власть аутсайдеров, директора – на контракте	Инвестиционная группа – Управляющая (-ие) компания (-и) (в форме ЗАО или ООО) – ОАО

Структуры собственности де-юре и де-факто не совпадали, и юридическое закрепление титула собственника не гарантировало субъекту реализации этого права на практике. Реформа собственности, проведенная в несколько этапов, привела к трансформации ее конкретных организационных форм и не только не устранила феномена рекомбинированной собственности, но и усилила его.

После многоэтапных преобразований собственности предприятия попали под контроль банков с последующим переходом к модели организации крупного промышленного бизнеса в иерархии «Инвестиционная группа – Банк – Холдинг (ФПГ) – ОАО». Установилась экономическая власть аутсайдеров, активно использовавших холдинговую форму консолидации капитала. Холдинги, сложившиеся в России, коренным образом отличаются от их классического аналога как по способам образования, так и по содержанию. Главное отличие состоит в том, что участников холдинга связывают рыночные отношения; для концерна же характерны замена рыночных механизмов специфическими процедурами внутренней координации и переход к филиальной форме производственных структур. В России первоначальные конгломератные формы (без финансово-экономических механизмов координации) трансформировались в вертикально интегрированные бизнес-организации, имеющие холдинговую структуру, но с жесткими внутренними системами контроля и управления материальными и финансовыми потоками (свойство концерна). Специфичность реализации прав собственности в них на тот момент отмечена Я. Паппэ [3]: высокая консолидация собственности при несовпадении формальной и реальной вертикалей прав собственности и управления; неразделенность фактических отношений собственности и управления, их ситуативность; собственность как обязательство; игнорирование прав и вытеснение пассивных собственников; нарушение прав акционеров; непрозрачность для внешнего наблюдателя; определенная зависимость от государства.

Широкое использование оболочковых форм ведения бизнеса позволяет часть или все функции, за исключением общего управления, передать на аутсорсинг. Управляющая компания при этом обычно имеет статус ЗАО или ООО. Оболочковая компания, принимающая функции обеспечения производителя сырьем и реализации его готовой продукции, тем самым превращает производителя в сервисную организацию. В результате обособляются собственность на средства производства от собственности на готовую продукцию, издержки – от прибылей производства и сбыта. Филиальный статус производственных предприятий в холдинге и оболочковые формы ведения бизнеса порождают явление региональной экстерриториальности капитала корпораций. Данная модель была воспринята сырьевым сектором (о результатах ее использования в этом секторе Мурманской области см. табл. 2).

Таблица 2

Ход реструктуризации филиалов сырьевых корпораций,

находящихся в Мурманской области

Структура корпорации (интегрированная бизнес-группа ⇒ вертикально интегрированная бизнес- организация ⇒ филиал)	Содержание реструктуризации, значимое для уровня филиала
Группа Интеррос (МФК-Онэксим) ⇒ ОАО ГМК Норильский никель ⇒ ОАО Кольская ГМК	2000 г. Создание ОАО ГМК Норильский никель 2001 г. ОАО ГМК Норильский никель принадлежит 96,6% акций, уменьшение уставного капитала путем выкупа им 38,6 млн. акций 2002 г. ОАО ГМК Норильский никель принадлежит 98,6% акций
Группа Юкос Роспром-Менатеп ⇒ ОАО Фосагро ⇒ ОАО Апатит	2001-2002 гг. Образование химического холдинга Фосагро
Группа Ренова ⇒ ОАО СУАЛ-холдинг ⇒ ОАО (филиал) СУАЛ КАЗ-СУАЛ (Кандалакшский алюминиевый завод)	2000 г. Присоединение Кандалакшского алюминиевого завода к СУАЛ-холдингу 2003 г. Учреждение мультинациональной компании

Продолжение табл. 2

Группа МДМ ⇒ ОАО МХК Еврехим ⇒ ОАО Ковдорский ГОК	2001 г. Вхождение Ковдорского ГОКа в Еврехим 2002 г. Борьба за контроль: проведение дополнительной эмиссии 56,5 млн. акций, размывание доли Комитета по управлению государ- ственным имуществом Мурманской области 2003 г. Завершение процесса реструктуризации
Группа Северсталь ⇒ ОАО Северсталь (его дивизион – ОАО Северсталь-ресурс) ⇒ ОАО Олкон (Оленегорский ГОК)	2001 г. Начало конфликта за ОАО Олкон (ОАО Северсталь приобрело 51% акций, ВФП – 26%), реструктуризация 2002 г. Корпоративная война между основными акционерами, победа ОАО Северсталь 2003 г. Завершение реструктуризации

Региональные аспекты консолидации капитала. Периодичность воздействия корпораций на региональное развитие коррелировала с эволюцией их организационных форм. С точки зрения федеральной власти к 2002-2003 гг. в ресурсном бизнесе мало что изменилось в сравнении с концом 90-х. Однако для регионов изменилось многое. В период после 1998 г. выявилась новая роль крупного бизнеса в регионах – экономико-политическая. Для решения экономических проблем – оптимизации схем вхождения в регионы и удержания контроля над нужными отраслями – он активно использовал политические механизмы, поскольку противовесов губернаторской власти не было. Предприятия еще являлись относительно независимыми экономическими субъектами, подчиняясь по одним параметрам управляющей группе, по другим – своему инсайдеру, по третьим – губернатору. Крупные собственники, проникая по технологическим цепочкам в регионы, на первом этапе передавали в руки региональной власти пакеты акций предприятий, а на втором, снизив до предела их номинальную стоимость, образовывали из этих предприятий экономические анклав, в определенной степени терявшие связь с вмещающей их территорией. Концентрация собственности создавала для бизнес-групп стимулы к реструктуризации и инвестированию. Наибольшего размаха экстерриториальность достигла к моменту окончательного оформления ареалов распространения вертикально интегрированных структур. Пик экстерриториальности в Мурманской области совпал с реструктуризацией основных предприятий. Эти процессы стали причиной утраты региональной властью рычагов влияния на филиалы корпораций (табл. 3). И внутренние менеджеры, и региональные власти перестали играть роль собственников.

Таблица 3

Ход борьбы за права собственности
над сырьевыми корпорациями Мурманской области

Годы	Соотношение групп	Исход борьбы за собственность	Трансформация организационных
------	-------------------	-------------------------------	-------------------------------

	собственников		форм
1993–1995	Аутсайдеры – директора-инсайдеры	Преобладание инсайдеров	Преобразование госпредприятий в АО
1995	Аутсайдеры – директора-инсайдеры, аутсайдеры – аутсайдеры иных групп влияния	Создание предпосылок для власти аутсайдеров	Создание ФПГ и холдингов
1997	Аутсайдеры – аутсайдеры иных групп влияния, региональная власть – новый аутсайдер	Преобладание аутсайдерской модели, получение региональной властью собственности (получение пакетов акций в ходе залоговых аукционов)	Проведение залоговых аукционов, перерастание ФПГ в вертикально интегрированные структуры
1998–2000	Аутсайдеры – региональная власть	Усиление власти аутсайдеров, снижение влияния региональной власти	Формирование вертикально интегрированных структур (новая роль инвестиционных групп)
2000–2002	Победа аутсайдеров	Установление власти аутсайдеров, перевод директоров на контракт, отделение экономической власти от политической (утрата региональной властью собственности)	Становление вертикально интегрированных структур через комплексную реструктуризацию, оформление филиальной сети

Положительными результатами рассматриваемых процессов стали формирование корпорациями систем хозяйственных связей, создание современных оперативно работающих управленческих структур, вытеснение бартера реальными деньгами, снятие региональных барьеров и утрата всевластия губернаторов, отделение экономической власти от политической. Но одновременно приобретает первостепенную важность вопрос о пределах экономической власти корпораций и их ответственности за социально-экономическое развитие регионов. Показательно, что небольшой всплеск экономических показателей в сырьевых регионах в 1998–2000 гг. сменился их падением уже в 2001 г.

Если отследить ареалы распространения крупных корпораций в отдельном регионе, то можно увидеть, что каждая из них имеет филиалы в большом числе регионов страны, т. е. по сути они регионально экстерриториальны, а если учесть системы оффшорных владений, то возникает впечатляющая картина национальной экстерриториальности (табл. 4). Сложность связей между формальными собственниками, выстраивание из оболочковых компаний цепочек любой длины и запутанности, использование оффшоров обеспечивают корпорации выгодную ей непрозрачность.

Таблица 4

Ареалы влияния сырьевых корпораций, представленных в Мурманской области филиалами

Структура корпорации (интегрированная бизнес-группа ⇒ вертикально интегрированная бизнес-организация ⇒ филиал)	Ареал влияния (число регионов)	Подразделения за рубежом
Группа Интеррос (МФК-Онэксим) ⇒ ОАО ГМК Норильский никель ⇒ ОАО Кольская ГМК	6	Norimet Ltd, Norilsk Nickel Europe (Лондон), Norilsk Nickel USA (США), Stillwater Mining Company (США), Metal trade overseas (Швейцария)
Группа Юкос Роспром-Менатеп ⇒ ОАО Фосагро ⇒ ОАО Апатит	8	Apatit Fertilizer S.A (Швейцария)
Группа Ренова ⇒ ОАО СУАЛ-холдинг ⇒ ОАО (филиал) СУАЛ КАЗ-СУАЛ (Кандалакшский алюминиевый завод)	8	Sual International (Лондон), ASM (Aluminium Silicon Marketing) companies (Швейцария, Нью-Йорк)
Группа МДМ ⇒ ОАО МХК Еврохим ⇒ ОАО Ковдорский ГОК	11	Transammonia (США), компания Лифоза (г. Кедайняй, Литва)
Группа Северсталь ⇒ ОАО Северсталь (его дивизион – ОАО Северсталь-ресурс) ⇒ ОАО Олкон (Оленегорский ГОК)	14	Rouge Industries (США)

В последнее десятилетие характерными были две тенденции развития дезинтеграционных процессов. Первая – ослабление межрегиональных экономических связей вследствие усиления замкнутости региональных хозяйственных систем. Вторая – тяготение российских предприятий к внешним рынкам, при этом выход на них практически всегда происходил через оффшоры. Широкое использование внешних и внутренних оффшоров усиливало экстерриториальность ресурсных корпораций и означало их выход за пределы российского правового поля. У них появлялось законное основание осуществлять деятельность в одном регионе, а платить налоги – в другом, льготном. Основной причиной сжатия региональных налоговых баз корпораций на материнских территориях является консолидация активов ресурсных корпораций по экстерриториальному принципу и такой же характер организации вертикально интегрированных бизнес-структур.

Сегодня все крупные собственники экстерриториальны – и в региональном, и в национальном смысле. Это качество свойственно и несырьевым – коммуникационным и энергетическим – корпорациям. Так, ареал влияния группы Связьинвест, представленной в Мурманской области филиалом ОАО Северо-Западный Телеком (ОАО Мурманэлектросвязь), охватывает 72 региона и имеет выход на Кипрский оффшор (Mustcome Ltd); группы РАО «ЕЭС России» (ОАО Колэнерго – областной филиал) – все 89 регионов страны, так как блокирующие пакеты акций региональных структур выкуплены оффшорными компаниями.

Все ресурсные корпорации, хозяйствующие в Мурманской области, имеют оффшоры. Традиционные направления использования оффшоров – вывоз капитала, обслуживание сделок слияния и поглощения, снижение экономических и политических рисков. Соответственно логике этих действий распределяются доходы. Например, корпорация СУАЛ-Холдинг владеет алюминиевыми активами, находящимися в Мурманской области (ОАО СУАЛ-КАЗСУАЛ). Ее доходы в 2002 г. были распределены следующим образом: Европа – 48%, Азия – 16, США – 14, Россия – 22% [4]. Оффшоры используются и как механизм обеспечения гарантий оспариваемой собственности. Например, в 2002 г. список основных акционеров ОАО ОЛКОН состоял практически из одних оффшорных компаний [5]. Это объяснялось наличием конфликта между мажоритарным акционером комбината (ОАО Северсталь-Ресурс) и миноритарным акционером (инвесткомпания Вашь Финансовый Попечитель – ВФП) за управление ОЛКОНОм. Спор между акционерами принял форму взаимной подачи встречных исков оффшорных компаний друг другу. После завершения корпоративного конфликта структура собственности ОАО ОЛКОН в 2003 г. распределилась следующим образом: ОАО Северсталь (ОАО Северсталь-ресурс) – 50,93% (победившая сторона), Flamstead Ltd. – 10,38%, Forrer Development Ltd. – 19,82%.

Актуальные инструменты снижения региональных обязательств корпораций. Рассмотрим два инструмента, активно и на вполне законных основаниях используемых корпорациями, – трансфертные цены и субвенционные схемы. Отсутствие правил их регулирования свидетельствует о качестве государственного воздействия на пространственную ориентацию потоков национального капитала. Трансфертные цены – значимый элемент экономической политики корпораций, применяемый в планировании, контроле и внутрикорпоративном распределении ресурсов и прибыли. Как инструмент планирования, они регулируют внутривнутрихозяйственные связи, выполняя специфические, не характерные для обычного ценообразования задачи:

распределение и перераспределение прибыли между материнской и дочерними компаниями; минимизация таможенных и налоговых платежей в глобальном масштабе; минимизация политических и экономических рисков; распределение рынков сбыта и сфер влияния между зарубежными подразделениями; завоевание позиций на новых рынках; вывод прибыли дочерних компаний, находящихся в странах, где введены запреты или ограничения на ее перевод; намеренное снижение прибыли, получаемой отдельными дочерними компаниями.

Принципы построения базовых схем просты, но комплексная оптимизация бизнеса может быть сложным проектом. В случае экспорта товаров желание избежать рисков деприватизации (что актуально для России) вызывает к реализации комбинированные схемы, включающие помимо трансфертных цен иные инструменты, позволяющие максимально занижать официально регистрируемые суммы сделок и в авансовом порядке покрывать возможный ущерб от потери собственности. При этом следует обратить внимание на мировую практику, которая свидетельствует, что желание избежать рисков потери капитала и собственности оценивается корпорациями выше выигрышей льготных налоговых режимов. Этим объясняется концентрация основной доли инвестиций ТНК в развитой и стабильной Западной Европе, несмотря на ее высокое налоговое бремя по сравнению с развивающимися странами. В связи с этим целесообразно оценить эффективность однозначной ставки на снижение налогового бремени в России в контексте широкого комплекса последствий.

Трансфертные цены используются и как инструмент манипулирования финансовым состоянием дочерних структур. Он заключается в установлении заведомо высоких цен на экспортируемую материнской компанией продукцию при занижении цен на продукцию дочерних структур до цен, близких к себестоимости, и преследует цель перераспределения прибыли в пользу первой. Эту же цель преследуют завышенные цены на предоставляемые материнской компанией услуги (административные, управленческие, технические, образовательные), а также патенты, лицензии, ноу-хау, предоставление кредитов своим оффшорам. Налоговая привязка к регионам только дочерних структур (при регистрации материнских в Москве или во внутренних оффшорах*) делает трансфертные манипуляции очень болезненными для региональных бюджетов. Однако трансфертное ценообразование, как и налоговая оптимизация, относится к сугубо конфиденциальной информации корпораций, их механизмы и размеры потерь выявляются как разрозненные факты в ходе проверок налоговых органов и иных структур государственного финансового контроля.

Минфин России и Счетная палата подтверждают взаимосвязь между реструктуризациями крупного бизнеса и оптимизацией трансфертного ценообразования для занижения налоговых платежей – последняя используется и в отсутствие реструктуризаций, но всегда их сопровождает. Основой механизма являются трансфертные цены между аффилированными и взаимозависимыми компаниями. Необходимы поправки в ст. 20 и 40 Налогового кодекса и уточнение перечня лиц, которые признаются по формальным признакам во внесудебном порядке взаимозависимыми лицами. Список зависимых компаний нуждается в расширении, прежде всего, за счет следующих случаев взаимозависимости: если две компании управляются одними и теми же лицами или имеют один и тот же

* Несмотря на официальную отмену внутренних оффшорных зон в России, де-факто они продолжают существовать за счет предоставления регионами существенных налоговых льгот по налогам своей компетенции. По заявлению начальника Федеральной службы по экономическим и налоговым преступлениям МВД ген.-лейт. С. Веревкина-Рахальского, деятельность внутренних оффшоров в 2003 г. прекращена, льгот осталось на 2 млрд. руб., и они находятся под контролем Минфина [6].

состав акционеров; если два лица являются участниками одного и того же товарищества; если компании связаны отношениями доверительного управления. Такие компании должны иметь расчеты по ценам сделок и проводить маркетинговые исследования. Меры будут неполными в отсутствие нормативного определения сути легальных и нелегальных схем оптимизации налогов.

Региональные власти сами способствовали созданию новой налоговой лазейки, связанной с использованием субвенционных схем [7]. Суть ее в том, что корпорация полностью платит налоги, но затем по соглашению между ней и администрацией региона последняя возвращает компании до 80% уплаченных в бюджет налогов. Стороны легко обходили требование Бюджетного кодекса (ст. 80) об обмене инвестиций на долю в компании: в договоре инвестиции назывались субвенциями (безвозмездный финансовый трансферт). Схема наносит урон бюджетам регионов, в котором работает корпорация, но в правовом отношении легальна. Например, в июле 2004 г. нефтяная компания ТНК-ВР договорилась о такой схеме с Тюменской областью: региональные субвенции для Уватского проекта должны составить около 200 млн. долл. в течение 20 лет (около 10% необходимых инвестиций). Предполагается, что механизм региональной поддержки будет следующим: область будет возвращать ТНК-ВР часть налога на прибыль (4% прибыли), которую корпорация обязуется использовать на освоение месторождений. Есть сведения, что подобными схемами пользовался ЛУКойл в 2002-2003 гг. в Пермской области и Республике Коми.

Региональные издержки экстерриториальности имеют материальную и нематериальную формы. Материальные издержки – сжатие региональных налоговых баз корпораций и их ориентация на движение за пределы мест размещения производств; трансформации регионального бюджетного пространства в виде снижения отдачи региональных факторов производства; присутствие в регионах только поддерживающих производство инвестиций; сдерживание доли оплаты труда производственного персонала в создаваемой добавленной стоимости; усиление расслоения общества по доходам и расходам. Нематериальные – неверие в национальную ориентированность действий властей и соотечественников – крупных собственников, отрицание заинтересованности федеральной власти в развитии периферийных территорий.

Для регионов экстерриториальность капитала – явление более разрушающее и менее управляемое, чем для страны в целом, поскольку региональная власть в большинстве случаев не влияет на процесс движения капитала. Внутрискановые и межскановые его переливы являются проблемой и для развитых стран (о ее важности для современной Германии см. [8, с. 86]), но они стимулируют их правительства к правовой работе в этом направлении. Федеральное правительство России, работая на этом поле, игнорирует проблемы правового регулирования собственности и проводит политику одновременной централизации налоговых доходов в федеральном бюджете. Параллельное постоянное перемещение на этом фоне налоговых баз сырьевых корпораций в столицу не является для него актуальным. Эти аспекты федеральной политики на фоне концентрации корпоративного капитала в Москве хорошо иллюстрируются ситуацией в Томской области [9, с. 11]. Там отслежено влияние на состояние регионального бюджета трех факторов: централизации бюджетных доходов федеральным правительством, налоговой и трансфертной оптимизаций. Доля доходов Томской области в федеральном бюджете возросла в 2003 г. по сравнению с 1998 г. в 2 раза – с 30 до 60%. Одновременно формировалась тенденция снижения доходов области от

нефтегазовой отрасли. По нефти в 2003 г. в региональный бюджет зачислено 20% суммы от налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ), в 2004 г. – 14,4%, в 2005 г. планируется 5%. По добываемому газу с 1 января 2004 г. НДПИ полностью перечисляется в федеральный бюджет. Интенсивная централизация налогов совпала с переходом на налоговый учет в Москве в течение полугодия (июль 2002 – январь 2003 гг.) двух крупнейших налогоплательщиков области: ОАО Томскнефть ВНК (подразделение НК ЮКОС, до 90% добычи на территории области) и ОАО Востокгазпром (подразделение РАО Газпром).

* * *

Анализ последствий комплексного воздействия на доходы консолидированного бюджета Мурманской области четырех факторов – процесса консолидации собственности корпораций и сопровождающей его реструктуризации организационных структур; налоговой оптимизации; трансфертной оптимизации; централизации бюджетных доходов федеральным правительством – показал следующее. К 2000 г. Мурманская область не смогла восстановиться в полной мере после дефолта 1998 г., но получила шанс сформировать сбалансированный бюджет. Однако к этому моменту начали действовать эффективные системы корпоративного налогового и трансфертного планирования, обеспечившие вывод значительной части финансовых потоков корпораций за пределы области. Федеральные налоговые новации способствовали падению доходов области, в итоге область окончательно утвердилась в роли реципиента федерального бюджета. Областной бюджет и большинство местных бюджетов области оказались планомерно дефицитными, при этом налоговые платежи корпораций имеют тенденцию к снижению. Так, если в 2000 г. [10, с. 15] доля платежей Кольской ГМК (РАО Норильский Никель) в консолидированном бюджете области составляла 23,62%, то после реструктуризации, к концу 2003 г., она сократилась почти в 2 раза, до 11,48%; Ковдорского ГОК – в 4 раза (соответственно 4,85 и 1,52%), ОЛКОНа – на 40% (1,96% и 1,12%). Кольская ГМК, входящая в состав группы Интеррос – Норильский никель, к 2000 г. превратилась в частную корпорацию: государство, владеющее всего семью акциями, не могло противодействовать тому, что двойное снижение налоговых баз по Мурманской области в 2003 г. сопровождалось пятикратным ростом чистой прибыли РАО Норильский Никель. Согласно отчетам Норильского никеля, нетто-прибыль, рассчитанная по российским стандартам учета, в 2003 г. превысила результаты 2002 г. в 5 раз и составила 32,1 млрд. руб. [11]. Этот пример иллюстрирует особенность налоговой политики ресурсных корпораций: чем крупнее корпорация, тем более агрессивна ее политика ухода от налогов.

Ситуация в Томской области универсальна – с небольшими отклонениями она наблюдается по всей стране. Современная хозяйственная система в России создала условия для финансовых выигрышей субъектов глобального рынка, не имеющих отношения к развитию отечественной экономики. Важной движущей силой трансформаций бюджетного пространства стало движение капитала. Очевидно, что региональные издержки экстерриториальности, которые неизбежно сопровождают выход капитала на глобальный рынок, серьезно усугубляются отсутствием национальной политики, включающей усиление роли государства в упорядочении движения отечественного капитала. Она должна иметь в своей основе инструменты, позволяющие сбалансировать интересы государства и корпораций. Необходимы со стороны государства концентрация максимально возможной доли

ресурсной ренты, постоянный контроль процесса рентообразования, увеличение значения ренты в становлении инновационной экономики. Можно рекомендовать формировать госзаказ академическим правовым и экономическим институтам по постоянному мониторингу инструментов превращения отечественного капитала в экстерриториально ориентированный с предложениями по выправлению соответствующих норм права; поощрять этические нормы разрешения конфликтов; ввести нормы прецедента в хозяйственное, налоговое право, способные обеспечить более быстрые реакции закона на появление новых схем вывоза капитала по сравнению с обычной процедурой принятия поправок в закон.

Литература

1. Губанов С. Сырьевой рост против технологического развития (макрэкономические итоги 2003 года) // *Экономист*. 2004. № 5.
2. *Российский статистический ежегодник 2002: Стат.сб. М.: Госкомстат России, 2002.*
3. Паппэ Я. Российский крупный бизнес как экономический феномен: особенности становления и современного этапа развития // *Проблемы прогнозирования*. 2002. № 1.
4. Боднер М. Доклад руководителя ASM (Aluminium silicon Marketing company) на Алюминиевом симпозиуме [Электронный ресурс]: международное электронное информационное бюро / 2003. <http://www.platts.com/Metal/Resources/>.
5. В ОАО «Оленегорский горно-обогатительный комбинат» состоялось годовое общее собрание акционеров (29.05.2003) [Электронный ресурс]: электронная газета / 2003. <http://news.html-urnews/>.
6. МВД предлагает изменить законодательство для борьбы с лжеэкспортом [Электронный ресурс]: экспертный канал / 2004. <http://www.opes.ru/news>.
7. Счетная палата открыла новую схему минимизации налогообложения [Электронный ресурс]: экспертный канал / 2004. <http://www.opes.ru/news>.
8. *Западноевропейские страны: особенности социально-экономических моделей / Под ред. В.П. Гутник. М: Наука, 2002.*
9. Ложникова А. Вопросы инвестиционного финансирования (на примере Томской области) // *Экономист*. 2004. № 4.
10. Кром Е. Бегущие капиталы // *Эксперт – Северо-Запад*. 2003. № 44 (153).
11. *Vedomosti-M., 2003-11-17 [Электронный ресурс]: электронная газета / 2003. http://NEWS.ru.com.*