

ОФФШОРНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ЦЕНТРЫ В ГЛОБАЛЬНЫХ СЕТЯХ КОРПОРАТИВНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

OFFSHORE FINANCIAL CENTRES IN THE GLOBAL CORPORATE OWNERSHIP NETWORK

V. Khomenko
R. Nisimov
V. Abramov

Summary. Multinational corporations use highly complex structures of parents and subsidiaries to organize their operations and ownership. Offshore Financial Centers (OFCs) facilitate these structures through low taxation and lenient regulation, but are increasingly under scrutiny, for instance for enabling tax avoidance. Therefore, the identification of OFC jurisdictions has become a politicized and contested issue. In this article reflects a novel data-driven approach for identifying OFCs based on the global corporate ownership network, in which over 98 million firms (nodes) are connected through 71 million ownership relations. Against the idea of OFC as exotic small island that can be hardly regulated, we determine that many sink and conduit states are highly developed countries.

Keywords: offshore financial center; sink; conduit; corporate ownership.

Хоменко Виталий Васильевич

Магистр экономики, Институт государственной службы и управления РАНХиГС при Президенте Российской Федерации (в г. Москве)
xvitalik@mail.ru

Нисимов Рональд Эмануэлович

Магистр экономики, Институт государственной службы и управления РАНХиГС при Президенте Российской Федерации (в г. Москве)
n.ronald@mail.ru

Абрамов Валерий Леонидович

Д.э.н., профессор, Институт государственной службы и управления РАНХиГС при Президенте Российской Федерации; г.н.с., Институт международных экономических исследований Финансового университета при Правительстве РФ (в г. Москве)
valabr@yandex.ru

Аннотация. Многонациональные корпорации используют очень сложные структуры родительских и дочерних компаний для организации своих операций и собственности. Оффшорные финансовые центры (OFC) облегчают эти задачи за счет низкого налогообложения и лояльного регулирования, но все чаще попадают под пристальное внимание с целью предотвращения уклонения от уплаты налогов. Поэтому определение юрисдикций OFC стало угрожающей и политизированной проблемой. В данной статье предлагается новый подход для определения OFC, основанный на глобальной сети корпоративной собственности, в которой более 98 миллионов фирм (узлов) связаны 71 миллионом отношений собственности. Помимо идеи о том, что OFC — это зачастую небольшой экзотический остров, который слабо поддается регулированию, мы определяем, что многие государства приемники и проводники являются высокоразвитыми странами.

Ключевые слова: оффшорный финансовый центр; проводник; приемник; корпоративная собственность.

Многонациональные корпорации (МНК) используют очень сложные структуры родительских и дочерних компаний для организации своих операций и собственности. Большинство платежей и переводов проходит через оффшорные финансовые центры (Offshore Financial Centers (OFCs)), по своей основной специализации, которые можно подразделить на sink-OFCs и conduit-OFCs.

Sink-OFCs (приемники) привлекают и удерживают иностранный капитал, а страны conduit-OFCs (проводники) выступают в роли привлекательных промежуточных направлений в маршрутизации международных инвестиций и капитала, которые позволяют передавать

капитал без налогообложения. В качестве приемников можно определить 24 оффшорные зоны — приемников OFCs. Кроме того, небольшая группа из пяти стран: Нидерландов, Соединенного Королевства, Ирландии, Сингапура и Швейцарии обслуживает большинство корпоративных оффшорных инвестиций в качестве проводников — OFCs. Каждая юрисдикция специализируется на какой-либо определенной географической области. Британская компания HSBC, предоставляющая услуги в банковском и финансовом секторах, состоит, по меньшей мере, из 828 юридических лиц, расположенных в 71 стране мира. Самая крупная пивоваренная компания в мире Anheuser-Busch InBev состоит из 680 юридических лиц представленных, так или иначе, в 60 странах [1].

Эти сложные корпоративные структуры целенаправленно охватывают страны и юрисдикции, чтобы повысить свои конкурентные преимущества за счет минимизации затрат и подотчетности. Особенно популярны являются следующие юрисдикции: Бермудские острова, Британские Виргинские острова и Каймановы острова [2]. Часто называемые оффшорными финансовыми центрами (OFCs), эти юрисдикции привлекают финансовые ресурсы из-за рубежа посредством низкого налогообложения и мягкого регулирования финансовых услуг. Приблизительно 50% мировых трансграничных активов и обязательств (21–32 триллиона долларов США), проходят через OFCs. В настоящее время они стали доминирующими узлами в транснациональной финансово-экономической сети, в которой капитал стремится к сохранению и перераспределению [3].

Самые крупные OFCs, как правило, имеют хорошо развитые регулирующие органы и соблюдают все международные законы о торговле и отмыванию денег. В то же время услуги, предлагаемые OFCs, все чаще находятся под пристальным вниманием, в частности, для упрощения корпоративного налогообложения. Оффшорный финансовый центр — это не только место, где капитал «сохраняется», он представляет собой средоточие других финансовых услуг, своеобразный узел в сложной сети международных потоков капитала.

МНК создают сложные структуры собственности по двум основным причинам:

1. Компании стремятся повысить юридическую защиту. Организуя части своей корпоративной структуры на определенных территориях с благоприятными правовыми условиями с целью повысить юридическую определенность для своей деятельности. Создавая дочерние компании в особенных юрисдикциях и используя такие дочерние компании для инвестиций в другие страны, транснациональные корпорации могут хеджировать свои инвестиции, обходя ограничивающие меры и решения правительств национальных экономик.

2. Благоприятные режимы финансового и налогового регулирования в OFCs могут использоваться транснациональными компаниями, чтобы избежать корпоративной отчетности и публичного контроля за их деятельностью, т.е. регулирующего арбитража. Многие непрозрачные структурированные финансовые продукты, которые ухудшали последствия мирового финансового кризиса с 2008 года, были созданы в OFCs [4, 5].

Сложные структуры корпоративной собственности помогают минимизировать налоговые платежи, особенно для корпораций с множеством нематериальных

активов, таких как права на интеллектуальную собственность [6].

В период между 2007 и 2009 годами Google перевела большую часть своей прибыли, произведенной за пределами США (12,5 млрд. долл. США), на Бермудские острова через корпоративные юридические лица в Нидерландах. В результате Google заплатила эффективную ставку налога в размере 2,4% по всем операциям. Аналогичным образом, Apple использовала Ирландию, чтобы избежать налогов в размере 14,5 млрд. долл. США с 2003 года, и Starbucks UK добровольно заплатила 20 млн. фунтов стерлингов после того, как выяснилось, что с момента создания в Великобритании она практически не платила налоги. В целом, каждый год в Европейском союзе транснациональные корпорации уклоняются от уплаты налогов в размере 50–200 миллиардов долларов США с использованием оффшорных финансовых центров [7].

В Соединенных Штатах уклонение от уплаты налогов транснациональными корпорациями, с использованием оффшорных юрисдикций, ежегодно оценивается как минимум в 130 млрд. долл. США. Хотя снижение затрат в целом является серьезной проблемой для корпораций, эти практики значительно уменьшают налоговые поступления и, как таковые, могут препятствовать развитию национальных экономик суверенных государств. [8] Более того, уклонение от уплаты налогов обеспечивает конкурентное преимущество для транснациональных корпораций в отношении компаний малого и среднего бизнеса, которые облагаются налогом по национальным ставкам — от 25 до 35% для большинства развитых стран.

Учитывая политическую напряженность, вызванную использованием OFCs в последние годы, идентификация юрисдикций OFCs стала политизированной и оспариваемой проблемой. Международный валютный фонд (МВФ) и Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) опубликовали списки OFCs на основе качественной оценки норм и структур налогообложения, используемых в оффшорных юрисдикциях. Однако этот подход мало говорит о реальной значимости конкретных юрисдикций как OFCs в мире, а также подвержен политическому влиянию.

В отличие от этих качественных подходов, Zoromé A. (2007) в своей публикации определила OFCs как юрисдикции, которые «предоставляют финансовые услуги нерезидентам в масштабе, несоизмеримом с размером и финансированием их внутренней экономики» [9]. Такие исследователи как Cobham A., Jansky P., Meinzer M. (2015) использовали данные о потоке экспорта финансовых услуг для расчета коэффициентов, которые пока-

зывают, насколько значительная юрисдикция выступает в качестве OFCs. [10]

Fichtner J. (2015) [11] расширил этот подход, используя данные запаса по международным банковским активам, портфельным инвестициям и прямым иностранным инвестициям (ПИИ) в отношении валового внутреннего продукта (ВВП) юрисдикции для расчета «коэффициента оффшорной интенсивности». Данный коэффициент определяет, какие страны имеют непропорциональную стоимость внутренних иностранных инвестиций, однако он ограничивается, по крайней мере, двумя обстоятельствами:

1. совокупная национальная статистика, такая как подсчет и оценка прямых иностранных инвестиций, зависит от политических предпочтений и влияния. Внутренние ПИИ систематически занижаются.
2. существующие методы не могут пролить свет на положение юрисдикции в более широкой сети потоков капитала, поскольку они не могут определить место происхождения капитала.

В данной статье предлагается рассмотреть новый аналитический подход для определения OFCs на основе позиции страны в сети глобальной корпоративной собственности. Этот подход характеризует страны, основанные на различии между приемниками-OFCs и проводниками-OFCs.

Приемники OFCs — это страны, которые привлекают и удерживают иностранные капиталы. К ним относятся так называемые налоговые гавани: Британские Виргинские острова, Каймановы острова и Бермудские острова. Большинство приемников OFCs имеют небольшую внутреннюю экономику и большую стоимость иностранных активов, которые привлекаются посредством низких или нулевых корпоративных налогов. Из-за этого несоответствия между местной экономикой и внешними активами вышеупомянутый подход, основанный на «коэффициенте оффшорной интенсивности», хорошо подходит для идентификации этих OFCs.

С другой стороны, проводниками OFCs являются страны, которые широко воспринимаются как привлекательные промежуточные направления в движении и маршрутизации инвестиций. Проводники-OFCs обычно имеют низкие или нулевые налоги, взимаемые с перевода капитала в другие страны, либо путем выплаты процентов, роялти, дивидендов или репатриации прибыли. Кроме того, в таких юрисдикциях действуют высокоразвитые правовые системы, способные удовлетворить потребности МНК. Каналы играют ключевую роль в глобальной сети корпоративной собственности, обеспечивая движение капитала без налогообложения.

Таким образом, прибыль, полученная в одной стране, может быть успешно реинвестирована в другой части мира, без уплаты налогов. В данном контексте такие страны, как Нидерланды и Ирландия, подвергаются особо острой критике за подобные виды деятельности.

Основным элементом представленного метода идентификации OFCs является их вхождение в глобальные цепочки владения (GOC), в которых ряд компаний связан между собой. В свою очередь, данная связь основана на том, что фирме А принадлежит часть собственности фирмы В. При этом следует отметить, что в соответствии с правилами Европейского союза (Директива Совета 2003/123 / ЕС) [15] переводы капитала без налогообложения обычно допускаются только от дочерних компаний к родительским. Эти правила ЕС распространяются на другие страны через налоговые соглашения, позволяющие компаниям переводить капитал за пределы ЕС через корпоративные структуры. Основываясь на стоимости этих международных цепочек владения, можно предположить, к какому из двух типов оффшорных финансовых центров относиться та или иная юрисдикция.

В отличие от подхода, основанного на коэффициенте оффшорной интенсивности, метод анализа стоимости международной сети дает возможность точнее определить принадлежность страны к оффшорному финансовому центру [12]. Основываясь на данном методе, Тайвань можно отнести к приемнику OFC. Углубленные исследования, проведенные налоговыми специалистами, определили, что Тайвань является «незаметным налоговым убежищем», поскольку он не подписал Единый стандарт отчетности ОЭСР для автоматического обмена финансовой информацией и сохраняет конфиденциальность своих банков. Значимость Тайваня обусловлена тайваньскими технологическими компаниями, которые часто владеют китайскими фирмами через Гонконг (33%) и Карибские острова (20%). Из-за давления со стороны Китая Тайвань не участвует в статистике ПИИ, собираемой МВФ, и поэтому он не был определен, как оффшорный финансовый центр.

Данный подход использует результаты метода коэффициента оффшорной интенсивности, вследствие чего, способен идентифицировать до сих пор «незаметные» OFC приемники. Кроме того, этот подход позволяет количественно оценить удельный вес каждой территории в корпоративных оффшорных финансах. К числу пяти крупнейших централизованных OFCs относятся Люксембург, Гонконг, Британские Виргинские острова, Бермудские острова и Джерси.

Исследуя стоимость международных финансовых цепочек можно определить пять крупных проводников: Нидерланды, Соединенное Королевство, Швейцария,

Сингапур и Ирландия. Названные страны способствуют передаче капитала к приемникам и используются большим количеством стран. Также, данный подход идентифицирует три небольших проводника OFCs: Бельгия, Панама и Гернси. Географическая специализация, наблюдаемая в сети собственности по странам, определяет место офшорного центра в движении мирового капитала.

Нидерланды и Соединенное Королевство являются крупнейшими проводниками капиталов, третье место в иерархии отводится Люксембургу.

Существует четкая географическая специализация в офшорной финансовой сети. Нидерланды являются каналом между европейскими компаниями и Люксембургом. Соединенное Королевство является каналом между европейскими странами и бывшими членами Британской империи, такими как Гонконг, Гернси или Бермудские острова. Гонконг и Люксембург, являясь «приемниками», также относятся к основным странам «проводникам» капитала к налоговым гаваням (Британские Виргинские острова, Каймановы острова и Бермудские острова). Соединенное Королевство служит каналом между европейскими странами и Бермудскими островами, Каймановыми и Британскими Виргинскими островами, Джерси. Важно отметить, что большинство инвестиций аккумулированных в Люксембурге или Гонконге, не требуют офшоров-проводников, и поэтому компании, зарегистрированные в этих государствах, напрямую инвестируют в европейские страны и Китай. При этом инвестиции из стран, которые обычно идентифицируются как налоговые гавани (Бермудские или

Виргинские острова), и, следовательно, компании, расположенные в этих юрисдикциях, инвестируют в другие офшорные финансовые центры. Швейцария используется в качестве проводника для Джерси. Ирландия — это маршрут для японских и американских компаний в Люксембург. Кипр в основном используется российскими компаниями, зарегистрированными в юрисдикциях, принадлежащих Британским Виргинским островам. Бельгия используется в качестве канала для европейских компаний.

Специализация осуществляется не только по географическим регионам, но и в секторальном разрезе [14]. Нидерланды специализируются на холдинговых компаниях. Соединенное Королевство на головных офисах и в управлении фондами. Ирландия занимает важное место в финансовом лизинге и управлении головными офисами, а Люксембург в сфере поддержки ликвидности капитала, Гонконг и Швейцария относятся к категории «другие виды финансовой деятельности», которая охватывает продажу товаров и услуг, финансовое посредничество [13].

Таким образом, представленный подход позволяет раскрыть географическую структуру глобальной сети владения собственностью МНК. Он демонстрирует, что лишь небольшое количество офшорных территорий и юрисдикций действуют как «приемники» в цепочке владения капиталом МНК (большинство из них находится под британским суверенитетом), и совсем небольшое количество стран выступает как проводники и каналы для движения капиталов МНК в глобальных сетях корпоративной собственности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Seabrooke, L., Wigan, D. & Paper, N. W. The governance of global wealth chains. *Review of International Political Economy* 24, 1–29 (2017).
2. Fichtner, J. The anatomy of the cayman islands offshore financial center: Anglo-america, japan, and the role of hedge funds. *Review of International Political Economy* 23, 1034–1063 (2016).
3. Henry, J. S. The price of offshore revisited, new estimates for missing global private wealth, income, inequality, and lost taxes. *Tax Justice Network*, July 5 (2012).
4. Lysandrou, P. & Nesvetailova, A. The role of shadow banking entities in the financial crisis: a disaggregated view. *Review of International Political Economy* 22, 257–279 (2015).
5. Fernandez, R. & Wigger, A. Lehman brothers in the dutch offshore financial centre: the role of shadow banking in increasing leverage and facilitating debt. *Economy and Society* 1–24 (2017).
6. Bryan, D., Rafferty, M. & Wigan, D. Capital unchained: finance, intangible assets and the double life of capital in the offshore world. *Review of International Political Economy* 24, 56–86 (2017).
7. Dover, R., Ferrett, B., Gravino, D., Jones, E. & Merler, S. Bringing transparency, coordination and convergence to corporate tax policies in the european union. *European Parliamentary Research Service PE558.773* (2015).
8. Zucman, G. Taxing across borders: Tracking personal wealth and corporate profits. *Journal of Economic Perspectives* 28, 121–148 (2014).
9. Zorome, A. Concept of offshore financial centers: In search of an operational definition. *IMF Working Papers* 1–32 (2007).
10. Cobham, A., Jansky, P. & Meinzer, M. The financial secrecy index: Shedding new light on the geography of secrecy. *Economic geography* 91, 281–303 (2015).
11. Fichtner, J. The offshore-intensity ratio. Identifying the strongest magnets for foreign capital. *CITYPERC Working Paper Series 2015/02*, City University London. SSRN ID2928027 (2015).
12. Tax Justice Network. Taiwan—the un-noticed Asian tax haven? *Tax Justice Network Blog* (2016).

13. Haberly, D. & Wójcik, D. Regional blocks and imperial legacies: Mapping the global offshore fdi network. *Economic Geography* 91, 251–280 (2015).
14. Haberly, D. & Wójcik, D. Tax havens and the production of offshore FDI: an empirical analysis. *Journal of Economic Geography* (2014).
15. Директива Совета ЕС 2003/123/ЕС от 22 декабря 2003 г., изменяющая Директиву 90/453/ЕЭС об общей системе налогообложения к материнским и дочерним компаниям различных государств [Council Directive 2003/123/EC of 22 December 2003 amending Directive 90/435/EEC on the common system of taxation applicable in the case of parent companies and subsidiaries of different Member States] / *Официальный журнал* L 007, 13.01.2004 — с. 41–44.

© Хоменко Виталий Васильевич (xvitalik@mail.ru),

Нисимов Рональд Эмануелович (n.ronald@mail.ru), Абрамов Валерий Леонидович (valabr@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»

