ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

E

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И СОЦИАЛЬНЫЙ СОВЕТ

Distr.
GENERAL

ECE/CES/GE.23/2009/3
2 March 2009

RUSSIAN
Original: ENGLISH

ЕВРОПЕЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОМИССИЯ

КОНФЕРЕНЦИЯ ЕВРОПЕЙСКИХ СТАТИСТИКОВ

Группа экспертов по влиянию глобализации на национальные счета

Первое совещание
Женева, 11-13 мая 2009 года
Пункт 2 предварительной повестки дня

МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДА МЕЖДУ НАЦИОНАЛЬНЫМИ ЭКОНОМИКАМИ (ПРОДОЛЖЕНИЕ ДИСКУССИИ)

ВЛИЯНИЕ МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ НА ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС И НАЦИОНАЛЬНЫЕ СЧЕТА

Записка Бюро экономического анализа Соединенных Штатов Америки

Резюме

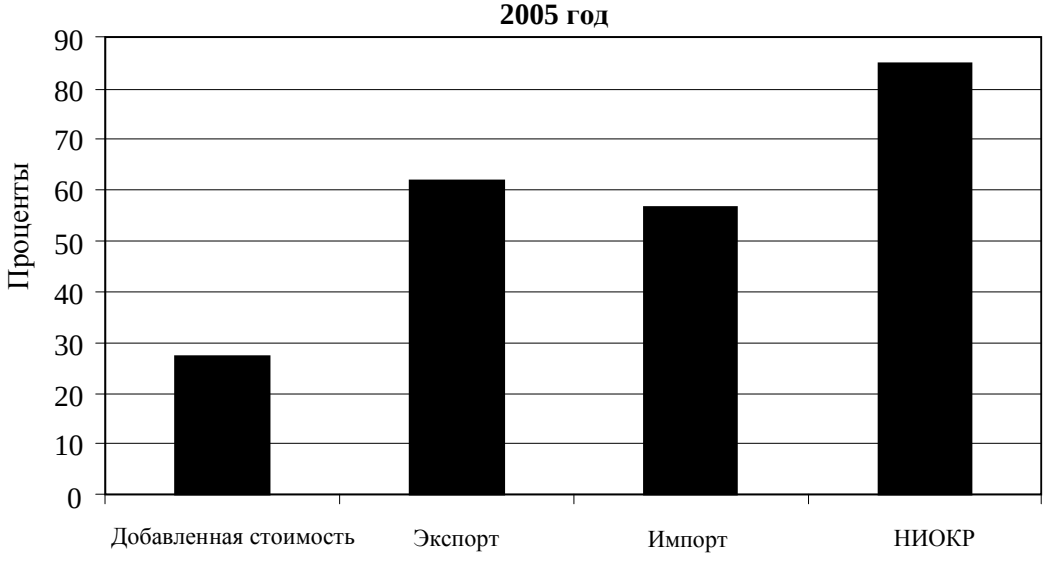
Многонациональные компании (МНК) создают особые проблемы с измерением для составителей национальных счетов и платежного баланса. Они распределяют ресурсы, устанавливают цены на внутрифирменные сделки и фактурируют сделки таким образом, чтобы максимально повысить глобальную чистую прибыль, и их практика учета деятельности и сделок может не согласовываться с основополагающим экономическим поведением, которое в идеале должно регистрироваться в национальных счетах каждой страны, в которой они действуют. Эти вопросы учета являются значительной проблемой ввиду роста масштабов деятельности МНК.

GE.09-20937 (R) 200409 210409

1. На своей пленарной сессии 2007 года Конференция европейских статистиков постановила создать Группу экспертов по влиянию глобализации на национальные счета для изучения основных искажений, возникающих при составлении национальных счетов вследствие роста масштабов глобализации экономики и разработки рекомендаций по устранению этих искажений. Создание Группы экспертов было одобрено Исполнительным комитетом Европейской экономической комиссии Организации Объединенных Наций (ЕЭК ООН) на его двадцатой сессии (27 февраля 2008 года). Группа экспертов будет работать в сотрудничестве с Евростатом и Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Настоящий документ содержит материалы для подготовки Рекомендаций.

2. Многонациональные компании (МНК) создают особые проблемы с измерением для составителей национальных счетов и счетов платежного баланса. Это частично обусловлено тем, что МНК стремится максимизировать свою общекорпоративную глобальную прибыль после уплаты налогов. Для этого они распределяют ресурсы, устанавливают цены на внутрифирменные сделки и фактурируют сделки таким образом, чтобы максимально повысить глобальную чистую прибыль, и их практика учета деятельности и сделок может не согласовываться с основополагающим экономическим поведением, которое в идеале должно регистрироваться в национальных счетах каждой страны, в которой они действуют. Вопросы учета являются значительной проблемой в силу роста масштабов деятельности МНК. В случае Соединенных Штатов Америки на МНК приходится около 30% добавленной стоимости, более 60% экспорта и более 50% импорта (диаграмма 1).

Диаграмма 1. Доля МНК в производстве, торговле и НИКОКР США, 2005 год



НИОКР - научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки

I. МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ И ГЛОБАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДА

3. Все большее число крупных МНК переводят свои нематериальные активы в зарубежные филиалы (которые в тех случаях, когда филиал является спецюрлицом, называются рентными и лицензионными компаниями[1] роялти и лицензионных сборов). Часто перевод осуществляется в страну с более низкими ставками налогообложения, чем в стране материнской компании; это явление приобрело широкие масштабы в странах с высоким уровнем налогообложения, таких как Соединенные Штаты. В период с 1977 года по 2005 год доля поступлений материнских компаний Соединенных Штатов Америки от продаж или использования нематериальных активов и в виде роялти и лицензионных сборов из стран - "налоговых гаваней" увеличилась с 13% до 37% (таблица 1).

Таблица 1. Поступления материнских компаний Соединенных Штатов Америки в виде роялти и лицензионных платежей от иностранных филиалов в странах "налоговых гаванях"*

[в млн. долл. США]

	1977	**1982**	**1989**	**2005**
Бельгия	104	149	326	580
Ирландия	10	39	255	4 285
Люксембург	2	1	5	91
Нидерланды	107	166	633	1 589
Швейцария	45	83	255	4 160
Бермуды	2	10	4	(D)
Острова Соединенного Королевства в Карибском море	0	0	0	(D)
Гонконг	3	14	94	393
Сингапур	10	24	151	2 278
Всего по странам - "налоговым гаваням"	283	486	1 723	13 995
Всего в общемировом масштабе	2 173	3 585	10 082	37 771
Доля стран - "налоговых гаваней" (%)	13,0	13,6	17,1	37,1

D Исключены во избежание разглашения данных индивидуальных компаний.

* Перечень стран - "налоговых гаваней" заимствован из работы Martin A. Sullivan, "U.S. Multinationals Move Profits to Tax Havens," *Tax Notes* (еженедельный информационный бюллетень сайта www.taxanalysts.com) February 9, 2004.

---

[1] См., например, Glenn R. Simpson, "Irish Subsidiary Lets Microsoft Slash Taxes in United States and Europe", *Wall Street Journal* (November 7, 2005).

4. Что касается материнских компаний Соединенных Штатов Америки, то они могут либо немедленно списать расходы на исследования и разработки в налоговых целях, либо в некоторых случаях взять прямой налоговый кредит. Материнская компания может затем продать нематериальный актив филиалу в стране с низким уровнем налогообложения по относительно низкой цене или перевести актив с помощью контракта, который предусматривает относительно низкие роялти для филиала. Материнская компания может снизить свою глобальную налоговую нагрузку путем: a) уменьшения своих налогов в Соединенных Штатах в ходе периода разработки путем регистрации расходов в Соединенных Штатах и b) путем переноса дохода от нематериального актива в страну с низким уровнем налогообложения, который может быть защищен от налогов Соединенных Штатов до его репатриации.

5. МНК могут уменьшить свои глобальные налоги с помощью других инструментов, включая использование в качестве промежуточного звена филиала финансовой или холдинговой компании в стране с низким уровнем налогов между собой и их иностранными действующими филиалами; структурирование трансфертных цен между материнской компанией и их дочерними филиалами для переноса чистого дохода в дочерние компании, расположенные в более дешевых странах; создание оффшорных факторинговых корпораций в странах с низким уровнем налогов, которые выставляют счета за всемирные продажи материнской компании и собирают соответствующие платежи; и инвертирование корпоративной структуры собственности, при котором зарубежный филиал в стране с низким уровнем налогообложения становится материнской компанией, которая собирает чистый доход от многонациональной всемирной корпоративной структуры.

6. Следствием всех этих практик является занижение регистрируемого валового внутреннего продукта (ВВП) в странах с высоким уровнем налогообложения и завышение регистрируемого дохода в странах с низким уровнем налогообложения по сравнению с фактическими уровнями экономической активности в этих странах. Аналогичные проблемы регистрации, несомненно, также возникают и в связи с затрагиваемыми компонентами как национальных счетов, так и счетов платежного баланса. Один из наблюдателей утверждает, что "эта способность фирм менять местоположение активов и прибыли с помощью внутрифирменных бумажных транзакций создает неопределенность в отношении местоположения производства"[2].

---

[2] Robert E. Lipsey, "Measuring International Trade in Services", National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper 02138, May 2006, p. 26.

7. Проблемы, связанные с такой практикой, иллюстрирует таблица 2, которая демонстрирует рост удельного веса прямых инвестиций Соединенных Штатов Америки в страны - "налоговые убежища". В период с 1977 года по 2005 год удельный вес прямых инвестиций Соединенных Штатов Америки в "налоговые убежища" вырос с 19% до 34%.

Таблица 2. Позиция прямых инвестиций Соединенных Штатов Америки в странах - "налоговых убежищах"*

[в млн. долл. США]

	1977	**1982**	**1989**	**2005**
Бельгия	4 612	5 549	7 710	48 409
Ирландия	986	2 031	4 665	71 255
Люксембург	677	1 098	1 560	69 746
Нидерланды	4 534	6 760	19 160	184 614
Швейцария	7 182	12 863	21 144	81 048
Бермуды	7 708	11 519	18 297	103 454
Острова Соединенного Королевства в Карибском море	336	1 425	6 123	79 728
Гонконг	1 328	2 854	5 412	32 577
Сингапур	516	1 720	2 998	54 500
Всего по странам - "налоговым убежищам"	27 879	45 819	87 069	725 331
Всего в мире	145 990	207 752	381 781	2 135 492
Доля стран - "налоговых убежищ" (проценты)	19,1	22,1	22,8	34,0

* См. примечание к таблице 1.

8. Недавно аналитики поставили сами данные об инвестициях под вопрос. В 2006 году Рикардо Хаусман и Федерико Стурценегер из Центра международного развития Гарвардского университета указали, что оценки прямых инвестиций, разработанные на основе отчетов компаний, не учитывают стоимость целого набора нематериальных активов, которые широко распространены в многонациональных фирмах[3]. Исходя из того что Соединенные Штаты регулярно имеют положительный инвестиционный доход, несмотря на значительное отрицательное сальдо баланса международных инвестиций, они делают вывод о том, что для этого должны существовать источники стоимости, которые не в полной степени учитываются в оценках. Наиболее важными из них, по их мнению,

[3] Ricardo Hausmann and Federico Sturzenegger, "Global Balances or Bad Accounting? The Missing Dark Matter in the Wealth of Nations", Center for International Development at Harvard University Working Paper 124, January 2006.

являются знания - "теория, согласно которой прямые иностранные инвестиции (ПИИ) служат инструментом распространения идей, концепций и знаний и одновременно являются средством неучитываемого экспорта услуг, производимых головными учреждениями и используемых филиалами во всем мире".

9. Хаусманн и Стурценегер указывают, что альтернативные оценки инвестиций, регистрирующие такое недоступное прямому измерению "темное вещество", могут быть построены путем капитализации доходов, формируемых инвестициями. Однако существует недостаточно данных для определения надлежащей нормы прибыли для использования в расчетах, поскольку норма прибыли на прямые инвестиции зависит от разнообразных факторов и может значительно различаться между странами и во времени. Если не пытаться скрыто отразить довольно специфические цены внутренних транзакций разнообразных многонациональных компаний (МНК) в рыночных ценах, то, вероятно, мало что можно сделать для решения этих проблем, связанных с некорректным указанием местоположения, дохода и производства МНК.

10. С другой стороны, существует ряд практик регистрации и учета для измерения и регистрации доходов МНК, которые не согласуются с международными руководящими принципами, но которые могут быть улучшены в рамках усилий по информированию респондентов, разъяснения инструкций и когнитивной работы над программой обследований в целях совершенствования отчетности. Так, например, многие составители платежного баланса (БП) сообщают о трудностях со сбором статистических данных о реинвестированных доходах, указывая при этом, что они являются частью более широкой проблемы получения данных о деятельности, полностью расположенной за пределами страны. Некоторые респонденты могут неправомочно проводить различие между отечественными и иностранными компонентами фирмы, что может привести к таким ошибкам, как учет в качестве трансграничного экспорта местных продаж иностранных филиалов в принимающих странах. Такие ошибки вполне понятны, поскольку МНК часто рассматривают себя с перспективы всемирных операций и придают мало значения национальным границам. Тем не менее это вредит точности распределения выпуска и дохода между странами и географическими регионами.

11. В случае интеллектуальной собственности международные стандарты изменяются и эволюционируют таким образом, который, вероятно, был бы невозможен, если бы используемые концепции были более простыми и легкими для понимания. Так, например, в трех последних изданиях *Руководства по платежному балансу* (РПБ) Международного валютного фонда описаны три фундаментально различных метода регистрации продажи патентов. В четвертом издании (РПБ4), опубликованном в 1977 году, используется подход, согласно которому "иностранец … не может

рассматриваться в качестве покупателя таких активов непосредственно от резидента экономики, правительство которого эмитировало их" (пункт 323). Вместо этого "он может только рассматриваться в качестве имеющего финансовое требование к резидентному образованию - фактическому или номинальному, которое должно рассматриваться в качестве владельца" (пункт 363). Таким образом, платежи за использование собственности ведут к возникновению платежей за услуги "резидентному образованию", что в свою очередь ведет к образованию дохода от собственности для "покупателя" актива, который рассматривается в качестве владеющего этим образованием. В РПБ5, опубликованном в 1993 году, подход, согласно которому патент не может принадлежать непосредственно нерезиденту, был исключен, а продажа стала регистрироваться по счету капитала в качестве продажи "непроизведенного" актива. В почти окончательной версии РПБ6 уже предлагается иной подход, согласно которому результаты исследований и разработок (НИОКР) рассматриваются в качестве произведенных активов, а продажа патентов регистрируется как торговля услугами. Каждый из этих методов может выглядеть обоснованным с определенной точки зрения, однако ни один из них не обеспечивает одновременного решения всех проблем. Так, например, последняя рекомендация обладает тем достоинством, что она признает НИОКР определенной формой производства, однако включение продаж патентов в торговлю услугами создает определенную аномалию в виде уникального типа сделки с услугами, в случае которой основополагающая производственная деятельность может иметь место в предыдущие периоды.

12. Трудности с распределением инвестиций и дохода также могут возникать в тех случаях, когда текущий владелец инвестиций отличается от конечного владельца, находящегося в конце цепочки передачи прав собственности. При условии, что компании могут и будут представлять информацию, чрезвычайно важно, чтобы в дополнение к данным, составленным на основе концепции непосредственного контрагента, необходимым для счетов традиционного платежного баланса, представлялись сведения об инвестициях в МНК на основе концепции "конечного бенефициарного владельца". В некоторых случаях различия между результатами двух подходов выглядят поразительно. Так, например, при использовании концепции непосредственного контрагента учетная стоимость прямых иностранных инвестиций Люксембурга в Соединенных Штатах составила 131 млрд. долл. США в 2006 году, однако при использовании концепции конечного бенефицирного собственника ее величина резко снизилась до 14 млрд. долларов. В случае Среднего Востока эта цифра, рассчитанная на основе концепции непосредственного контрагента, составила 18 млрд. долл. США, а при использовании концепции конечного бенефициарного владельца значительно больше - 30 млрд. долл. США. Эти расхождения в результатах отражают тот факт, что многие инвестиции, исходный источник которых находится в других странах, таких как страны

Среднего Востока, проходят обходным маршрутом через "страны удобства", такие как Люксембург.

13. В запланированном к выпуску четвертом издании *Базового определения прямых иностранных инвестиций* ОЭСР учитывается необходимость отслеживания инвестиций и их исходного источника и конечного назначения. Оно содержит конкретные рекомендации по выявлению исходных стран-инвесторов. Однако вопрос отслеживания инвестиций до конечных стран-получателей находится в стадии изучения в силу разнообразия концептуальных и практических вопросов, которые не могут быть решены в выделенное время. К их числу относятся вопросы, касающиеся взаимозаменяемости денег и того факта, что дополнительное финансирование может добавляться к средствам прямого инвестора на каждом этапе цепочки перехода прав собственности.

II. МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ И НЕДОСТАТКИ СТАТИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

A. Многонациональные компании и измерение внутреннего валового продукта и валового национального дохода в текущих ценах

14. Офшоринг роялти и лицензионных платежей. В предыдущем разделе мы обсуждали проблему перевода нематериальных активов компаниям, занимающимся сбором роялти и лицензионных платежей. Предположим, что нематериальный актив (например, программное обеспечение) был разработан в стране А, которая также является местоположением материнской корпорации, и что в стране В создана дочерняя компания по сбору роялти и лицензионных платежей для регистрации дохода от продажи лицензий. ВВП страны А снижается, а ВВП страны В увеличивается, хотя благодаря особому подходу Системы национальных счетов (СНС) к учету реинвестированного дохода от прямых иностранных инвестиций валовой национальный доход (ВНД) стран А и В должен остваться нечувствительным к месту регистрации продажи лицензий. Экономическая теория может указывать на целесообразность регистрации экономической собственности на нематериальный актив по материнской корпорации, которая приняла на себя риски, связанные с разработкой нематериального актива, и является конечным бенефициаром связанных с его использованием выплат. Если мы можем согласиться с тем, что экономическая собственность концептуально принадлежит стране А, то в этом случае регистрация продаж в бухгалтерии рентной и лицензионной компании в стране В означает, что ВВП страны А занижается, а ВВП страны В завышается.

15. Аутсорсинг и оффшоринг промежуточных услуг. Оффшоринг промежуточных услуг также привлекает к себе значительное внимание. Существует две основные проблемы измерения:

a) насколько хорошо данные о торговле услугами регистрируют импорт промежуточных услуг? Традиционные услуги и основы выборки могут являться недостаточными для регистрации быстро меняющихся услуг, что, следовательно, может приводить к занижению импорта и завышению ВВП;

b) многие статистические управления используют экстраполяторы, опирающиеся на фиксированные отношения, например отношения продаж к добавленной стоимости. Быстрый переход от внутреннего производства услуг к отечественным или иностранным источникам привел к необходимости пересмотра этих отношений, что предполагает введение стандартного отклонения в экстраполяторы ВВП. Эта проблема может быть решена за счет регулярного бенчмаркинга национальных счетов по всеобъемлющим и надежным источникам данных, которые, в частности, охватывают внутренних и иностранных поставщиков промежуточных услуг.

16. Дезориентирующие трансфертные цены. Как уже отмечалось, МНК могут иметь стимулы к завышению или занижению трансфертных цен на экспорт и импорт, осуществляемые в их филиалы и из них, хотя налоговые органы будут пытаться обеспечить использование экономически обоснованных трансфертных цен. Если им удастся отразить в отчетности трансфертные цены, которые завышают или занижают реальную экономическую стоимость сделки, это приведет к искажению ВВП. Если предположить, что трансфертные цены последовательно отражаются в отчетности компаний, все три подхода к измерению ВВП (производственный, по расходам и по доходам) будут приводить к искажениям. Однако благодаря особому подходу СНС к учету реинвестированного дохода от прямых иностранных инвестиций ВНД должен оставаться нечувствительным к использованию некорректных или вводящих в заблуждение трансфертных цен (поскольку ВНД отражает компенсирующий доход иностранных филиалов). К сожалению, статистические управления располагают весьма малыми возможностями для корректировки ошибочных трансфертных цен. Следовательно, эти типы ошибок могут постоянно отрицательно влиять на показатели ВВП.

B. Многонациональные компании, оффшоринг и занижение реального валового внутреннего продукта и производительности

17. Несопоставимый импорт. Если отечественная материнская компания переключается с внутреннего поставщика ресурсов на иностранный филиал, поставляющий такие же ресурсы, то разница в ценах между поставщиками, как правило, не будет отражена в дефляторах, которые используются в отношении отечественных и импортных цен в рамках подхода конечных расходов или в дефляторах промежуточного потребления в рамках производственного подхода. Причиной нерегистрации данной разницы в ценах является то, что в большинстве стран цены регистрируются у продавцов, а не у покупателей, а индексы внутренних цен (ИЦП) составляются с использованием данных, которые собираются обособленно от импортных цен. В недавно опубликованной Майклом Манделем статье в *Business Week* утверждается, что невозможность регистрации снижения цен в результате переключения на иностранных поставщиков ведет к завышению прироста реального ВВП в периоды активного использования аутсорсинга[4].

18. Мандель в качестве решения данной проблемы предлагает модифицировать процедуру составления индекса экспортно-импортных цен при появлении нового импорта путем прямого сопоставления цены импортируемого товара с отечественным товаром, который он замещает. Однако прямое сопоставление стоимости отечественных и иностранных товаров (импорта) может быть сопряжено с трудностями. Если, например, гольфклуб меняет внутреннего поставщика на иностранного, то это произойдет, по всей видимости, по окончании существующего контракта на старую модель (клюшек) и после поступления новой модели. Хотя многие различия в моделях могут выглядеть косметическими, многие игроки в гольф, которые считают, что новая модель решит все их проблемы, купят со значительной наценкой новую клюшку. В результате этого статистики цен рассматривают старую и новую модели в качестве "несопоставимых" и просто увязывают старый индекс с новым в отношении импортного товара на том же уровне, а затем экстраполируют его на будущее с использованием межпериодовых изменений в цене нового импортного товара. Если импортные товары после проведения корректировки на качество окажутся более дешевыми, это будет означать, что реальный импорт занижается, а реальный ВВП - производительность - завышается. Кроме того, импортные цены будут завышаться, а общая инфляция занижаться.

---

[4] Michael Mandel, "The Real Cost of Offshoring", Business Week (June 18, 2007).

19. В некоторой степени эта проблема схожа либо с проблемой старых "новых товаров", которая возникает в том случае, когда новые поколения товаров и услуг замещают предыдущие поколения: какая часть разницы в цене обусловлена повышенным качеством нового товара и как ее можно оценить?

20. Одним из методов, используемых в отношении компьютеров, является регистрация снижения цен на предыдущие поколения компьютеров, которое должно быть произведено для сохранения конкурентоспособности по сравнению с компьютерами нового поколения. Предположительно эта разница является той ценой, которую потребители платят за улучшенные характеристики нового компьютера. Альтернативным образом при наличии большого объема данных о ценах, продажах и характеристиках товара, как, например, в случае компьютеров, обособить ценность характеристики компьютеров нового поколения для потребителей от чистой разницы между моделями могут помочь методы гедонистической регрессии.

21. К сожалению, большинство импортных поставок приходятся на промежуточные продукты и в наличии имеется мало данных о проведении геометрической регрессии для сопоставления рыночных цен на отечественные и иностранные промежуточные товары. Действительно, переход к иностранным поставщикам может произойти весьма быстро. Всего за три года поставщиком большинства клюшек для гольфа в Соединенные Штаты стали китайские производители.

22. Косвенным средством оценки размаха проблемы может служить исследование Feenstra and Reinsdorf[5]. В действительности они оценивают эластичность спроса на импорт и затем измеряют изменение в рыночной доле импорта и используют эти два элемента информации для выведения обусловленной изменением в качестве разницы в ценах на импортные отечественные товары. Они установили, что в случае Соединенных Штатов прирост реального ВВП был завышен на 0,1 процентного пункта, а прирост производительности - на 0,2 процентного пункта. Они также отмечают, что данная проблема "новых товаров" распространяется практически на все товары и услуги. В настоящее время проблема перехода на новые товары и услуги решается с помощью гедонистических методов в случае примерно 20% товаров и услуг. Что касается остающихся 80% товаров и услуг, учитываемых в ВВП, то зачастую используется увязка, что свидетельствует о том, что систематическое отклонение в сторону увеличения

---

[5] Robert Feenstra and Marshall Reinsdorf, "Effects of Terms of Trade Gains and Tariff Changes on the Measurement of U.S. Productivity Growth", документ представлен на совещании в рамках Программы международной торговли и инвестиций НБЭИ, которое состоялось 28-29 марта 2008 года.

реального ВВП за счет завышения импортных цен и занижения реального импорта (на импорт приходится около 17% ВВП США) более чем компенсируется завышением внутренних цен и результирующим занижением внутреннего ВВП.

23. Как и в случае проблем, связанных с распределением дохода МНК, пути решения данной проблемы являются неочевидными.