

# ОПТИМИЗАЦИЯ ИЗДЕРЖЕК ФИРМЫ: СХЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ И ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК, ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОФШОРОВ

УДК 338.512

**Андрей Федорович Шадрин**,  
аспирант каф. Экономической теории  
и инвестирования Московского госу-  
дарственного университета экономики,  
статистики и информатики (МЭСИ)  
Тел.: 8 (926) 185-24-30  
Эл. почта: shadrin-andrey@mail.ru

В статье излагается описание особенностей издержек на каждом этапе воспроизводства продукции. Основное внимание сосредоточено на особенностях оптимизации издержек на каждом этапе. Также проводится анализ возможных изменений в законодательстве касательно контролируемых иностранных компаний, что ведет к снижению привлекательности офшорных компаний и увеличению налоговой нагрузки на российский бизнес сектор. Предложен способ возврата российского капитала и повышения инвестиционной привлекательности российской экономики.

**Ключевые слова:** трансформационные издержки, трансакционные издержки, фирма, офшор, производство, распределение, обмен, потребление, оптимизация.

**Andrey F. Shadrin**,  
Post-graduate student of the Department  
of Economic Theory and Investment,  
Moscow State University of Economics,  
Statistics and Informatics (MESI)  
Tel.: 8 (926) 185-24-30  
E-mail: shadrin-andrey@mail.ru

## OPTIMIZATION FIRM'S COSTS: OPTIMIZATION SCHEMES OF TRANSFORMATION AND TRANSACTION COSTS, USING OFFSHORES

In the article is described the features of costs at each stage of products reproduction. Focus is on the specifics of cost optimization at each stage. Also carry out an analysis of possible changes in legislation concerning controlled foreign companies, which leads to reducing the attractiveness of offshore companies and increase the tax on Russian business sector. Is offered a method for returning Russian capital and increase the investment attractiveness of the Russian economy.

**Keywords:** transformation costs, transaction costs, firm, offshore, production, distribution, exchange, consumption, optimization.

## 1. Введение

В процессе перехода экономики на «рыночные рельсы» способы ведения хозяйственной деятельности фирмы, как экономической ячейки, меняются. Фирма получает возможность выхода на международные рынки. Также открывается национальный рынок для иностранного товара и капитала. Все эти факторы приводят к тому, что фирме необходимо менять структуру управления, весь воспроизводственный процесс и пр. Наибольший удельный вес среди всех издержек занимают трансформационные издержки, трансакционные издержки и уплата налогов и взносов.

Оптимизация издержек при трансформации социально-экономических систем является сложным и многообразным процессом, так как у производства разных видов продукции существуют свои особенности, исходя из которых, фирма работает над оптимизацией издержек. Данная область исследуется согласно п. 1.4. паспорта специальности ВАК: 08.00.01 – Экономическая теория.

Трансформационные и трансакционные издержки являются издержками воспроизводственного процесса: производства, распределения, обмена и потребления. Офшорные компании, в свою очередь, используются для снижения величины уплачиваемых налогов. Чаще всего, к ним прибегают средние и крупные российские фирмы, для которых рентабельнее содержать офшор, чем платить все налоги в российский бюджет. Но последние тенденции в законодательстве снижают привлекательность таких компаний.

## 2. Схемы оптимизации трансформационных и трансакционных издержек

Рассмотрим способы снижения издержек на четырех стадиях экономического воспроизводства: производство, распределение, обмен и потребление. На стадиях производства, распределения и потребления присутствуют трансформационные издержки, которые аккумулируют все прямые и косвенные затраты фирмы на выпуск продукции; на стадии обмена – трансакционные издержки – затраты на взаимодействие между экономическими единицами.

### 2.1. Производство

Объем капиталовложения в российские компании невелик, из-за чего большинство производственных мощностей изношено. Инновационные технологии внедряются медленно, что негативно сказывается на качественных характеристиках продукта. В виду низкой конкурентоспособности на мировом рынке абсолютное большинство российских продуктов непривлекательно для конечного потребителя, поэтому менеджменту приходится прибегать к нечестным способам снижения издержек. Если продукт уступает своему конкуренту по неценовым характеристикам, то для того, чтоб он заинтересовал потребителя, необходимо предложить более низкую цену на него. Достаточно часто российские компании используют приписки, хищение, неправильное отражение объема произведенной продукции, взятки чиновникам, нарушение фискального законодательства, что приводит к искусственному завышению расходов, низкой прибыли и небольшим налогам. Для того чтоб продукт стал конкурентным, необходимо внедрять в производство инновационные технологии. Это связано с рядом бюрократических преград (необходимо получить патент, разрешение, лицензию). Официаль-

но же данные технологии довольно часто не внедряются в производство ввиду наличия множества барьеров и коррупции во всех кабинетах власти. Модернизация всех производственных мощностей, развитие новых производств по выпуску новых товаров и услуг возможно лишь в случае сокращения административного барьера для инновационных технологий. Правительство поддерживает переход российской экономики с сырьевой на инновационную, но пока у российских инновационных компаний мало предпочтений. Необходимо сделать налоговые каникулы, например, нулевую ставку по налогу на рефинансируемую прибыль на протяжении 5–7 лет после регистрации инновационной организации. Это позволит компании вкладывать средства в НИОКР, конкурировать с аналогичными зарубежными компаниями на мировом рынке.

Производственная стадия является самой затратной из всего экономического воспроизводства. Поэтому именно на ней сложнее всего найти баланс между ценой и качеством. Как бы предприятие не пыталось искусственно завысить свои расходы, все-таки, благосостояние потребителей растет, соответственно, растет и качество потребления. Цена продукта перестает для потребителя быть наиболее важной характеристикой. На первый план выходит качество продукта и прочие его неценовые характеристики.

Нестабильность внешней среды снижает инвестиционную привлекательность российских компаний, из-за чего инвестиции в основное производство невысоки. Инвестор в государстве с нестабильной средой нацелен на получение «быстрого дохода», а внедрение инноваций в производственный процесс не является таковым.

## 2.2. Распределение

На стадии распределения достаточно сложно рассчитать объем затрачиваемых издержек на единицу продукции. Если на производственной стадии преобладали прямые расходы, то в распределении – косвенные. Расчет издержек в процес-

се распределения осложняется тем, что на одном оборудовании могут производить несколько видов продукции, поэтому расчет удельного веса затрат на единицу каждого продукта едва представляется возможным. Но с внедрением новых технологий процесс расчета рентабельности конкретного продукта становится более прозрачным, так как новые технологии способны фиксировать объем затраченного сырья и материалов на производство каждого вида продукции, а также время работника на его производство. В отличие от производства, в распределении необходимо четко понимать, объем издержек на каждый вид продукции для последующего формирования его рыночной цены.

К трансформационным косвенным издержкам распределения относятся расходы на рекламу и продвижение. К примеру, одним видом из расходов на продвижение товаров и услуг компании является участие в выставке. Чаще всего, на выставке представлены несколько видов продукции компании-производителя. Издержки продвижения необходимо равномерно распределить на каждый вид продукции, представленный на выставке. Но эффект от продвижения каждой номенклатурной единицы невозможно подсчитать, так как практически невозможно собрать необходимую информацию о том, что именно способствовало тому, что покупатель приобрел конкретный продукт.

Расходы на рекламу являются более прозрачными, так как чаще всего компания рекламирует конкретный товар или услугу. В данном случае все рекламные расходы будут входить в стоимость данного товара или услуги, поэтому и эффект от рекламы возможно рассчитать.

## 2.3. Обмен

Экономический обмен происходит только тогда, когда каждый его участник, осуществляя акт мены, получает какое-либо приращение ценности к ценности существующего набора благ. Соответственно, в процессе обмена возникают издержки, так называемые трансак-

ционные издержки. В компаниях к данным видам издержек относят весь объем затрат, связанных с заключением договоров.

При выходе на мировой рынок трансакционные издержки увеличиваются. Для согласования и заключения международного контракта необходимы специалисты по международному праву, по внешнеэкономической деятельности, специалисты бухгалтерии со знанием валютного законодательства и учета валютных операций и т.д. Помимо затрат на квалифицированный персонал повышаются затраты на проведение переговоров, т.е. командировочные и представительские расходы. Это все входит в цену продукта. Таким образом, при прочих равных условиях внешнеэкономическая деятельность фирмы априори более затратная, чем деятельность на национальном рынке. Для оптимизации издержек фирмы в процессе обмена необходимо нанимать персонал со знанием особенностей хозяйственной деятельности в России, особенности международной хозяйственной деятельности и знанием иностранных языков. Данный персонал будет обходиться дороже, но дешевле, если нанимать сторонние организации для помощи во внешнеэкономических операциях. Фонд оплаты труда вырастет, но и эффективность от международной деятельности также вырастет. Еще одним аспектом целесообразности найма высококвалифицированных специалистов является то, что данные специалисты, работающие в организации, знают все нюансы ее деятельности, в то время как сторонние организации необходимо посвящать в особенности производственного процесса. Таким образом, за одинаковый промежуток времени у высококвалифицированных специалистов фирмы больше шансов заключить большее количество выгодных контрактов, чем у сторонних специализирующихся организациях.

## 2.4. Потребление

Затраты на потребление можно представить в виде следующего рисунка (рис. 1).



Рис. 1. Классификация затрат потребления

В зависимости от типа производимой продукции фирма может сама сбывать произведенный товар либо сотрудничать с дистрибьюторами. Для каждого вида сбыта характерен собственный набор затрат. Предположим, что фирма сама занимается продажей произведенного товара. В таком случае все перечисленные издержки, за исключением затрат, связанных с расчетом за товар, несет фирма. Для оптимизации издержек необходимо в самом начале провести исследование рынка и выяснить, где находится наибольшая концентрация потенциальных потребителей, оптимизировать логистические расходы путем составления цепочки доставки от производителя к конечному потребителю. Для снижения затрат на постобслуживание необходимо повысить контроль качества на самом производстве. Наиболее интересной группой затрат являются затраты на утилизацию отходов. Современные российские фирмы редко утилизируют отходы, хотя утилизация и вторичная переработка могла бы существенно сэкономить денежные средства при покупке необходимого сырья. Это требует капитальных вложений в перерабатывающее оборудование, поэтому опять сталкиваемся с опаской инвесторов проводить долгосрочную капитальную инвестиционную политику в связи с нестабильной внешней средой и повышенными рисками.

### 3. Использование офшоров, как способ оптимизации издержек

Российская практика организации офшорных операций была ориентирована преимущественно на международные инвестиции. Офшорные компании крупнейших российских финансово-промышленных групп созданы в качестве дочерних организаций и филиалов. Крупные российские корпорации в своей повседневной хозяйственной деятельности используют большое число офшоров в различных офшорных зонах. Если в 90-х годах офшорные сделки чаще всего распространялись на договоры купли-продажи, то в современных условиях они распространяются на комиссионные, лизинговые, страховые и иные виды коммерчески сложных видов сделок. Офшорные фирмы также используются для краткосрочного и долгосрочного финансирования крупных российских проектов. В целях избегания налогообложения российские компании широко задействуют в своей деятельности компании, расположенные в зонах налоговых льгот. Российские банки используют офшорные компании для покупки и продажи ценных бумаг. Ярким примером является Банк ВТБ 24, который владеет кипрскими офшорами: Russian Commercial Bank (Cyprus) Ltd и I. T. C. Consultants (Cyprus).

Офшорные схемы внедряются в схемы транснациональных хозяйственных систем, встраиваясь в цепь взаимодействия между фи-

лиалами, в том числе и зарубежными неофшорными, и головной компанией российских корпораций. Большинство подобных схем также преследует цель – преодоление налоговых барьеров иностранных государств.

В связи с последними изменениями, связанными с подготовкой и согласованием законопроектов о так называемой «деофшоризации российской экономики», вопрос снижения издержек за счет уплаты налогов по более низкой ставке в иностранных юрисдикциях становится достаточно актуальным для крупного и среднего российского бизнеса. Согласно предварительному законопроекту, если иностранной компанией (доля более 10%) владеет российская организация либо резидент России, то с прибыли данной иностранной организации необходимо будет заплатить 20% налогов в бюджет Российской Федерации [1]. Заметим, что резидентами России может являться любое физическое лицо, проживающее в России не менее 183 дней в течение 12 месяцев вне зависимости от его гражданства (подданства). Юридическое или физическое лицо, являющееся владельцем иностранной компании, обязано ежегодно предоставлять в Налоговые органы России надлежаще оформленные и переведенные на русский язык копии финансовой отчетности и аудиторского заключения (если оно является обязательным в иностранной юрисдикции). Следовательно, лицо обязано будет в России заплатить налоги с нераспределенной прибыли, согласно финансовой отчетности иностранной контролируемой компании. Российская власть планирует создать «белый список» стран, т.е. стран и территорий, где нет льготного режима налогообложения. Соответственно, все остальные страны автоматически попадут под пристальное наблюдение со стороны российских фискальных органов. Таким образом, снижение налоговых издержек за счет перевода денежных средств в офшорные компании становится все более проблематичным.

На мой взгляд, российские собственники могут найти правовые

лазейки в новом законе о контролируемых иностранных компаниях. Многие государства отказываются подписывать соглашение с Россией о раскрытии фискальной информации, поэтому российские собственники компаний данных стран могут не беспокоиться за раскрытие информации о своей собственности.

#### 4. Заключение

Основная цель любой коммерческой организации – это получение максимально возможной прибыли. Соответственно, для того, чтоб ее максимизировать, необходимо минимизировать все виды издержек. Издержки возникают на всех стадиях воспроизводственного процесса, поэтому необходимо оптимизировать издержки на каждом этапе, и так как они на каждом этапе специфические, то к ним невозможно применять единый универсальный способ оптимизации. Также необходимо понимать перспективность издержек на инновационные технологии, которые являются в российских компаниях, скорее исключением, чем закономерностью.

Контроль над контролируемыми российскими резидентами офшорными компаниями ужесточают, поэтому прибыли будет все сложнее избегать высоких российских налогов. Если российские власти хотят вернуть капитал в страну, то наряду с ужесточением контроля за офшорами, необходимо создавать такую законодательную базу для возврата

капитала, чтоб он мог быть реинвестирован в новые технологии, например, установить нулевую ставку на инвестиции из офшоров в инновации. В 2013 году отток капитала из России составил почти 63 млрд. долларов, а инвестиции – 170,2 млрд. долларов [5]. Если бы удалось весь годовой капитал вернуть как инвестиции, то объем инвестиций возрос бы на 37%, что дало бы толчок к развитию стагнирующей российской экономики.

#### Литература

1. Проект Федерального закона от 18.03.2014 «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и повышения эффективности налогового администрирования иностранных организаций)».
2. Бренделева Е.А. Неинституциональная теория: Учеб. пособие. – М.: ТЕИС, 2003.
3. Вольчик В.В. Курс лекций по институциональной экономике: Учеб. – Ростов-н/Д.: Изд-во Рост. Ун-та, 2011.
4. Дуракова Е.В. Современный подход к изучению затрат потребления // Молодой ученый, №3/2011, с. 198–200.
5. Семёнов А.А., Рязанова О.Е. Методические подходы к оценке корпоративного управления промышленных структур в металлургической отрасли России // Вестник

Московского государственного областного университета. Серия: Экономика, № 2/2012, с. 74–78.

6. Урумов, О.М. Культивирование эффективной институциональной среды как фактор экономического роста // Вопросы экономики, №8 / 2008, с. 98.

#### References

1. The draft of the Federal law of 18.03.2014 "About modification of parts the first and second the Tax code of the Russian Federation (regarding the taxation of profit of the controlled foreign companies and increase of efficiency of tax administration of the foreign organizations)".
2. Brendeleva E.A. Neoinstitutional theory: textbook. – M.: TEIS, 2003.
3. Volchik V.V. Course of lectures on institutional economy: textbook. – Rostov-n/D.: Izd-vo Rost. Un-ta, 2011.
4. Durakova E.V. Modern approach to studying of expenses of consumption // Molodoy uchenyi, №3/2011, s. 198–200.
5. Semenov A.A., Ryazanova O.E. Methodical approaches to an assessment of corporate management of industrial structures in metallurgical branch of Russia // Vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo oblastnogo universiteta. Seriya: Ekonomika, № 2/2012, s. 74–78.
6. Urumov O.M. Cultivation of the effective institutional environment as factor of economic growth // Voprosy ekonomiki, №8 / 2008, s. 98.