Глава 23: Глобализация

Это общая глава с главой 15 BPM7, и в основном тексты в СНС 2025 и РПБ7 идентичны.

A. Введение

23.1 Глобализация - это экономическая интеграция экономик разных стран мира. Снижение торговых барьеров и развитие средств связи, транспорта и технологий в последние десятилетия способствовали росту трансграничных перемещений товаров, услуг, капитала, информации и людей. Эти факторы также способствовали формированию все более сложных корпоративных структур, охватывающих несколько стран. Такие группы многонациональных предприятий (МНП) могут создаваться по многим причинам, в том числе для снижения затрат на труд, транспортных затрат, налогов, а также для приобретения близости к рынкам. Кроме того, другие глобальные схемы организации производства и распределения, такие как бесфабричное производство товаров и перепродажа товаров за границей, усугубляют сложность взаимосвязей между странами. Такая глобализация ставит серьезные задачи перед традиционной макроэкономической статистикой, основанной на концепциях резидентства и экономического присутствия.

23.2 Данная тематическая глава призвана подробно осветить вопросы, связанные с глобализацией, которые возникают везде в системе национальных счетов. Основное внимание здесь уделяется концептуальным, измерительным и аналитическим проблемам, возникающим в результате углубления корпоративных связей и фрагментации производственных процессов в разных странах. Наличие этих проблем мотивирует производить дополнительные разбивки и осуществлять дополнительные представления данных, которые обеспечивают альтернативные представления или более подробную детализацию, дополняющие традиционную макроэкономическую статистику и имеющие жизненно важное значение для лучшего понимания связей между экономиками разных стран.

23.3 Для решения статистических задач, связанных с глобализацией, важно внедрить согласованные методологические принципы, чтобы способствовать всестороннему сбору данных и обеспечению их международной сопоставимости. Даже если возникнут противодействия для некоторых факторов, способствующих глобализации, рекомендации, изложенные в этой главе, все равно позволят получать макроэкономическую статистику, которая дает представление об изменяющейся природе глобализации.

23.4 Данная глава организована следующим образом. В разделе B описываются глобальные схемы организации производства, а в разделе C дается определение групп МНП и обсуждается их роль в глобализации. В разделе D представлены некоторые проблемы измерения, связанные с группами МНП и глобальным производством. В разделе E представлены существующие макроэкономические показатели, дополнительные разбивки и альтернативные представления, которые могут помочь решить эти проблемы и удовлетворить потребности пользователей. Наконец, в разделе F описаны аналитические инструменты, разработанные для лучшего понимания взаимосвязи между глобализацией и внутренней экономикой, включая торговлю добавленной стоимостью и глобальные цепочки создания стоимости.

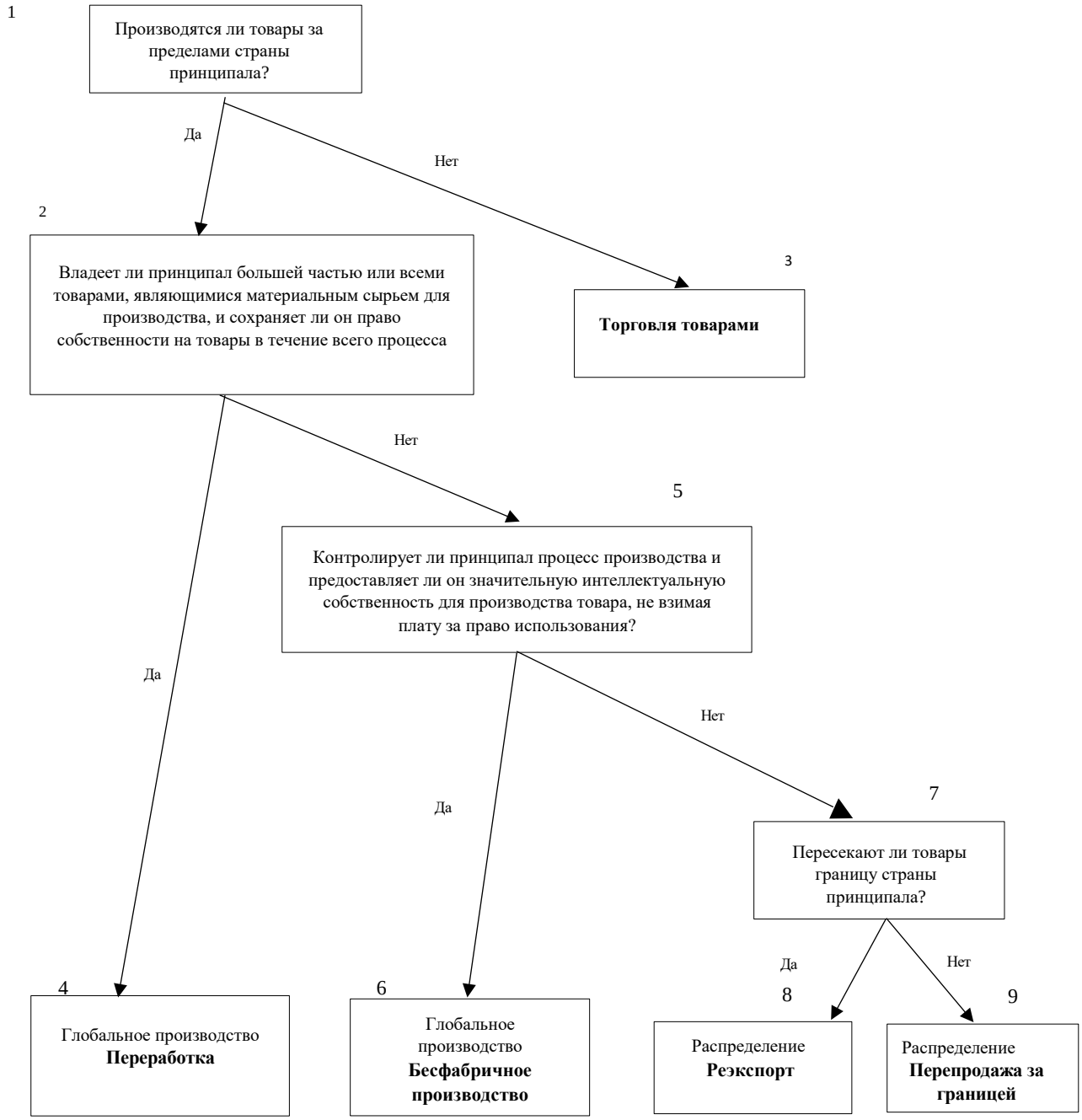
B. Глобальное производство

23.5 Одним из ключевых аспектов глобализации является фрагментация производства в производственных цепочках между компаниями резидентами и нерезидентами – это и составляет основу глобальных цепочек создания стоимости (ГЦСС). ГЦСС являются фундаментальной опорой современной мировой экономики, позволяя компаниям использовать преимущества глобальной специализации, повышения эффективности затрат, сравнительных преимуществ и рыночных возможностей. Для более подробной информации о ГЦСС см. раздел F.

1. Глобальные схемы организации производства и распределения

23.6 Глобальные схемы организации производства и распределения можно разделить на разные типы. На рисунке 23.1 представлено дерево принятия решений, позволяющее определить, относится ли операция в рамках глобальной схемы к традиционной торговле товарами, реэкспорту, перепродаже товаров за границей, переработке или бесфабричному производству. Эти схемы описаны ниже, а примеры приведены во Вставке 23.1.

Рисунок 23.1: Дерево принятия решений для глобальных схем организации производства и распределения



Примечание: Дерево принятия решений построено с точки зрения головного предприятия (принципала), которое организует или координирует производство и/или перемещение товаров и владеет ими на каком-либо этапе. Принципалы могут участвовать в различных схемах организации производства, которые также могут включать сочетание внутреннего и зарубежного производства.

Реэкспорт

23.7 ***Реэкспорт - это товары, произведенные в других странах и ранее импортированные со сменой экономической собственности, которые экспортируются без существенной трансформации относительно того состояния, в котором они были импортированы ранее***. Цена реэкспортируемого товара может отличаться от его цены на момент первоначального импорта в силу таких факторов, как транспортные расходы, дилерская наценка, а также холдинговые прибыли или убытки. Для того чтобы товары были включены в реэкспорт, резидент должен приобрести и впоследствии перепродать товар, причем товар должен пройти через территорию страны резидента. Товары, которые покупаются и перепродаются, но не проходят через территорию единицы, первоначально закупившей товары, включаются в категорию «перепродажа товаров за границей» - см. пункт 23.11. Различие между реэкспортом и товарами, реализуемыми в рамках глобальных схем организации производства, рассматривается в пунктах 23.34 и 23.35. Транзитные товары не учитываются ни в импорте, ни в реэкспорте - вместо этого они исключаются из экспорта/импорта товаров на территории транзита. Также не следует включать в реэкспорт товары, прошедшие таможенную очистку, но реэкспортированные без перехода в собственность резидента данной страны. В отличие от реэкспорта, в случае возвращенных товаров смена собственника не происходит, или стороны позже договариваются об аннулировании изменения собственности.

23.8 В случаях, когда состояние импортированных товаров существенно изменяется, о чем может свидетельствовать изменение кода *Гармонизированной системы (ГС)*, товары учитываются как экспорт отечественного производства, а не как реэкспорт (например, товары, подвергшиеся сборке или переработке, или товары, ставшие ветошью, отходами, ломом или антиквариатом). Подержанные товары, которые ранее были импортированы и имеют тот же код ГС, но подверглись износу, в большинстве случаев могут быть включены в реэкспорт в зависимости от правил происхождения, применяемых в данной стране. Несмотря на существование международных рекомендаций по правилам происхождения (см. *Международную конвенцию об упрощении и гармонизации таможенных процедур (пересмотренная Киотская конвенция) (Всемирная таможенная организация))*, происхождение товаров будет определяться на национальном уровне. Случай ввезенных товаров, обработанных без изменения права собственности, рассматривается в пунктах 23.20–23.25**.** Товары, временно импортированные или экспортированные без изменения права собственности, такие как товары для ремонта или операционной аренды**,** не включаются ни в реэкспорт, ни в реимпорт.

23.9 По возможности реэкспорт следует показывать отдельно в качестве дополнительной статьи, особенно в странах, где реэкспорт составляет значительную долю экспорта. Поскольку реэкспортированные товары не производятся в рассматриваемой экономике, они имеют меньшую связь с ней, чем другие виды экспорта. Страны, которые являются крупными транзитными узлами и местами расположения оптовых торговцев, часто имеют высокие объемы реэкспорта. Может представлять интерес расчет стоимости импорта, предназначенного для реэкспорта, определяемой на основе реэкспорта с учетом возможных временных корректировок.

23.10 ***Реимпорт - это товары отечественного производства, импортированные в том же состоянии, что были экспортированы ранее, без каких-либо существенных преобразований, произошедших с товарами во время их нахождения за пределами территории страны***. При значительных объемах реимпорт может быть показан отдельно. Реимпорт, как правило, возникает с целью отмены предыдущего экспорта, тогда как реэкспорт обычно возникает в связи с транспортировкой, хранением или распределением товаров через территорию, отличную от территории покупателя или продавца. Чтобы товары были включены в реимпорт, нерезидент должен приобрести их, а затем перепродать резиденту, при этом товары покидают территорию страны и затем вновь входят на ее территорию. (В случаях, когда смены собственника не произошло, они не включаются в импорт, например, товары для ремонта или товары, отправленные на переработку).

Перепродажа товаров за границей

23.11 ***Перепродажа товаров за границей определяется как покупка товаров резидентом (той страны, где производится учет) у нерезидента в сочетании с последующей перепродажей тех же товаров другому нерезиденту без физического перемещения товаров в страну, ведущую учет, и из нее***. Перепродажа товаров за границей возникает при операциях с товарами, когда физическое владение товарами собственником не является необходимым для осуществления процесса. Различие между перепродажей товаров за границей и глобальными схемами организации производства рассматривается в пунктах 23.34 и 23.35**.**

23.12 ***Обратная перепродажа товаров за границей - это особый случай перепродажи, возникающий, когда и единица, продающая товар нерезиденту-трейдеру, и единица, которая впоследствии покупает у нерезидента-трейдера, являются резидентами одной и той же страны, и когда товары не покидают страны и не возвращаются в страну единиц, продающих и покупающих их у нерезидента.*** Для страны трейдера это регистрируется обычным образом как чистый экспорт товаров в рамках перепродажи товаров за границей (см. пункт 23.13 ниже). Для контрагента страны, в которой имеет место перепродажа, может быть сложно определить обратную перепродажу, поскольку физические трансграничные потоки отсутствуют. Однако счет товаров контрагента для страны, где имеет место перепродажа товаров, должен отражать, что смена экономической собственности происходит дважды, во-первых, как экспорт товаров, когда товары продаются трейдеру-нерезиденту, и, во-вторых, как импорт товаров, когда они впоследствии покупаются у трейдера-нерезидента, и соответствующие корректировки должны быть сделаны, если в качестве источника данных используются потоки из статистики международной торговли товарами (IMTS).

23.13 Перепродажа товаров за границей рассматривается следующим образом:

a. Приобретение товаров трейдерами отражается в категории «товары, приобретенные в рамках перепродажи за границей» как отрицательный экспорт страны трейдера.

b. Продажа товаров трейдерами отражается в категории «товары, проданные в рамках перепродажи за границей» как положительный экспорт страны трейдера.

c. Разница между продажами и закупками товаров для перепродажи за границей отражается как статья «чистый экспорт товаров для перепродажи за границей». Эта статья включает наценки трейдеров, холдинговую прибыль и убытки, а также изменение запасов материальных оборотных средств в форме товаров для перепродажи за границей. В результате потерь или увеличения запасов материальных оборотных средств чистый экспорт товаров для перепродажи за границей в некоторых случаях может быть отрицательным.

d. Поскольку изменение права собственности отличается от физического перемещения товаров, операции перепродажи товаров за границей оцениваются по ценам операций**,** согласованным сторонами, а не по ценам ФОБ.

23.14 Распределение чистого экспорта товаров в рамках перепродажи за границей между странами-партнерами должно осуществляться путем сложения положительных и отрицательных значений по товарам, участвующим в перепродаже за границей, для каждой страны-партнера. При разработке статистики по странам-партнерам по товарам, участвующим в перепродаже за границей, часто наблюдается отрицательный чистый экспорт для стран-партнеров, у которых трейдер приобретает товары.

23.15 Основания для учета товаров, участвующих в перепродаже за границей, на счете товаров и для трактовки закупок товаров для перепродажи за границей как отрицательного экспорта, а не как импорта, следующие. Во-первых, трейдер, занимающейся перепродажей за границей, действует аналогично оптовому или розничному торговцу, чей выпуск измеряется торговой наценкой на товары, которые он приобретает для перепродажи. Во-вторых, трактовка чистого экспорта как товаров, а не как услуг позволяет поддерживать баланс мировой торговли товарами. Наконец, если бы величины импорта и экспорта трейдера, занимающегося перепродажей товаров за границей, учитывались бы в валовом выражении, это привело бы к искусственному завышению объемов торговли товарами в стране, к которой принадлежит трейдер, занимающийся перепродажей товаров за границей.

23.16 Обозначение «перепродажа товаров за границей» используется только в счетах той страны, резидентом которой является трейдер, занимающийся перепродажей за границей. У контрагентов, в странах-экспортерах и странах-импортерах, экспортные продажи трейдерам, занимающимся перепродажей за границей, и импортные закупки у них включаются в экспорт/импорт товаров. Товары, участвующие в операциях перепродажи за границей, показываются отдельно в статистике страны, к которой принадлежит трейдер, занимающийся перепродажей за границей, поскольку они представляют интерес сами по себе и не подпадают под действие таможенной системы этой страны.

23.17 Оптовая и розничная торговля, торговля сырьевыми товарами, а также управление производством могут осуществляться в рамках схем, при которых товары находятся в стране собственника. В таком случае они учитываются как экспорт/импорт товаров, а не как перепродажа товаров за границей**.**

23.18 Если трейдер перепродает товары резиденту той же страны, к которой принадлежит он сам, это не соответствует определению перепродажи за границей. Соответственно, покупка товаров отражается как импорт товаров в страну. Если единица, купившая товар у трейдера в той же стране, впоследствии перепродает его резиденту другой страны, независимо от того, поступает ли товар в страну трейдера или нет,

продажа товаров отражается в экспорте товаров из страны, резидентами которой являются как трейдер, так и единица, купившая товар у трейдера. (Хотя такой случай очень похож на перепродажу товаров за границей, он не соответствует приведенному выше определению. Кроме того, первому трейдеру нецелесообразно регистрировать покупки как перепродажу за границей, поскольку он может не знать, ввезет ли второй трейдер товар в страну).

23.19 Иногда покупатель может не быть уверен, будут ли товары перепроданы резидентам той же страны или другим лицам. В этом случае намерения могут использоваться в качестве индикатора с последующей корректировкой, если намерения не будут реализованы.

Переработка

23.20 В рамках схем переработки принципал владеет или приобретает исходные материалы и покупает производственные услуги у переработчика-нерезидента (который может предоставить некоторые исходные материалы) для существенного изменения товаров. Право собственности на товары не меняется в процессе производства. Готовые товары затем возвращаются принципалу, отправляются в другое место для дальнейшей обработки или рассылаются конечным покупателям. В самом простом сценарии товары физически отправляются за границу из страны принципала в страну переработчика и возвращаются обратно после обработки. В этом случае движение товаров регистрируется в статистике международной торговли товарами (IMTS) обеих стран, но операции экспорта/импорта товаров не регистрируются [на счете товаров]. На рис. 23.2 показан более сложный пример схемы переработки.

Рисунок 23.2: Товары для схемы переработки товаров

Примечание: Принципал в стране A закупает материальные ресурсы в стране C. Товары отправляются в страну B для дальнейшей обработки. Конечные товары продаются стране D. Принципал имеет право собственности на товары во время обработки, но товары не могут проходить через страну A в процессе производства. Существуют различные варианты схем переработки. Материальные ресурсы также могут поступать из страны A, страны B или страны D. Аналогичным образом, конечные товары могут продаваться в страну A, страну B или страну C. Ключевым аспектом во всех вариантах является то, что переработчик в страны B не принимает права собственности на товары в процессе переработки. Во всех вариантах физический поток товаров в определенной степени отличается от изменений прав собственности.

23.21 В некоторых случаях переработчик предоставляет другие материалы, которые используются в процессе производства наряду с материальными ресурсами, принадлежащими принципалу. Другие материалы, предоставленные переработчиком, рассматриваются как промежуточное потребление переработчика. Во многих случаях принципал предоставляет интеллектуальную собственность, такую как технический проект продукта, не взимая с переработчика плату за право ее использования.

23.22 Поскольку не происходит смены собственности на переработанные товары между переработчиком и страной, из которой поступили товары, или между переработчиком и страной, в которую отправляются товары, переработчик не регистрирует никаких операций экспорта/импорта товаров.

23.23 Закупки материальных ресурсов (т.е. товаров, подлежащих обработке) принципалом в рамках схемы переработки могут быть получены от резидентов той же страны, что и принципал, той же страны, что и переработчик, или третьей страны. При этом применяется следующий подход:

a. если товары приобретаются у резидентов той же страны, что и принципал, международная операция не совершается; и

b. если товары приобретаются у резидентов той же страны, что и переработчик, или третьей страны, принципал регистрирует импорт товаров.

23.24 Продажи готовой продукции (т.е. товаров после переработки) учитываются следующим образом:

a. если товары продаются резидентам той же страны, что и принципал, международная операция не совершается; и

b. если товары продаются резидентам той же страны, что и переработчик, или третьей страны, принципал регистрирует продажу как экспорт товаров.

В случае незначительной переработки принципал может указать перепродажу товаров за границей (см. параграф 23.11 и дерево принятия решений на рисунке 23.1).

23.25 Плата за переработку, которую переработчик взимает с принципала в рамках схемы переработки, должна учитываться не по статье экспорта/импорта товаров, а как услуга в рамках услуг по производству исходных материалов, принадлежащих другим лицам.

Бесфабричное производство товаров

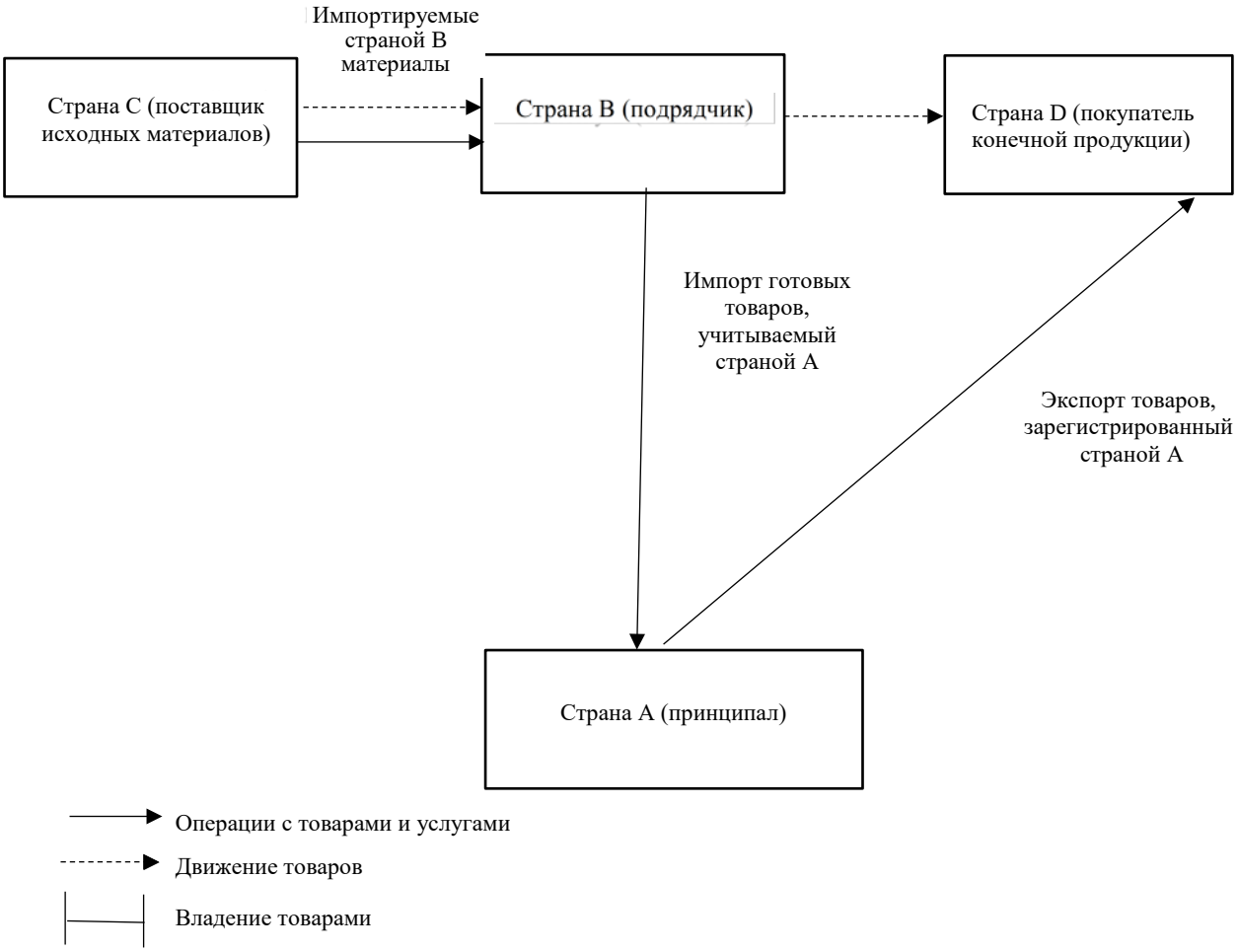
23.26 ***Бесфабричный производитель товаров - это принципал, который контролирует производство товара, выполняя предпринимательские шаги и предоставляя технические спецификации, необходимые для производства товара, но передает на аутсорсинг весь или большую часть процесса преобразования материалов, необходимого для производства продукции***. Бесфабричный производитель товаров предоставляет интеллектуальную собственность, такую как технический проект продукта, не взимая платы за право использования интеллектуальной собственности, но передает приобретение всех или большинства материальных ресурсов и процесс производства подрядчику [обычно нерезиденту]. Бесфабричный производитель покупает готовую продукцию у подрядчика по цене, которая включает стоимость материальных затрат и обработки, но не включает стоимость интеллектуальной собственности, используемой в процессе преобразования. Готовая продукция может использоваться принципалом в качестве ресурсов для дальнейшего производства, отправляться на дальнейшую переработку в другое место или отгружаться конечным покупателям. Рекомендуется относить бесфабричных производителей товаров к обрабатывающей промышленности. На рис. 23.3 показан один из примеров организации бесфабричного производства товаров.

23.27 При бесфабричном производстве товаров материальные ресурсы существенно преобразуются подрядчиком. Роль продуктов интеллектуальной собственности (таких как результаты исследований и разработок, технического проектирования и инноваций), предоставляемых принципалом подрядчику без получения оплаты за право использования, должна быть значительной. Как правило, стоимость продуктов

интеллектуальной собственности, а также маркетинговых активов (таких как товарные знаки, название брендов и логотипы), предоставляемых бесфабричным производителем товаров, будет как минимум такой же величиной, как выплачена подрядчику минус затраты подрядчика на материальные ресурсы.

23.28 Товары, которые бесфабричный производитель закупает у подрядчика, учитываются как импорт товаров по стоимости, согласованной между принципалом и подрядчиком. Эти товары считаются ресурсами для производства бесфабричного производителя товаров.

Рисунок 23.3: Бесфабричное производство товаров



Примечание: Принципал в стране A предоставляет спецификации технического проекта, а приобретение материалов и производство поручает подрядчику в стране B. Подрядчик приобретает материалы в стране C. Подрядчик продает готовую продукцию принципалу по цене, которая включает стоимость материалов плюс затраты на производство. Затем товары продаются конечному покупателю в стране D по цене, которая дополнительно отражает затраты принципала на спецификации проекта или другую интеллектуальную собственности. Конечные товары могут поставляться напрямую из страны B в страну D без прохождения через страну A. Существуют различные варианты бесфабричного производства товаров. Исходные материалы также могут поступать из страны A, страны B или страны D. Кроме того, принципал может получать исходные материалы и продавать их подрядчику по схеме перепродажи за границей. Готовые товары также могут быть проданы стране A, стране B или стране C. При всех вариантах подрядчик имеет право собственности на все или большую часть исходных материалов, а принципал поставляет продукты интеллектуальной собственности, не взимая платы за право их использования.

23.29 Продажи готовой продукции учитываются следующим образом:

a. если товары продаются резидентам из той же страны, что и бесфабричный производитель, то международная операция не регистрируется, а проводится внутренняя операция, показывающая продажу товаров конечным потребителям в стране резидента и

b. когда товары продаются резидентам из той же страны, что и контрагент, или третьей стране, бесфабричный производитель товаров отражает продажу как экспорт товаров.

23.30 В схеме бесфабричного производства товаров между подрядчиком и принципалом отсутствуют производственные услуги, подлежащие учету.

Продажи исходных материалов принципалом

23.31 Исходные материалы, которые переработчик или подрядчик вкладывает в процесс производства, могут быть приобретены у принципала, и в этом случае происходит смена прав собственности на товары между принципалом и переработчиком или подрядчиком. Материалы могут также закупаться принципалом за рубежом и продаваться переработчику или подрядчику, и в этом случае принципал может выступать также в качестве трейдера.

Оценка операций в глобальных схемах организации промышленного производства

23.32 В отношении товаров, реализуемых в рамках глобальных схем организации промышленного производства, когда смена прав собственности отличается от физического движения товаров, стоимости, основанные на ценах типа ФОБ не применяются. Вместо этого транспортные и страховые расходы показываются как подлежащие оплате в соответствии со схемами взаимодействия сторон; то есть сумма оплачивается той стороной, которой выставлен счет на оплату расходов. При перемещении товаров, не включенных в категорию экспорта/импорта товаров, например, товаров, которые переработчик получает или отправляет без изменения права собственности в рамках схемы по переработке, применяется аналогичная трактовка, то есть транспортные расходы и расходы на страхование показываются как подлежащие оплате в соответствии с договоренностями сторон.

Различия между производственными схемами, включающими переработку и бесфабричное производство

23.33 Принципал, участвующий в глобальной схеме организации промышленного производства, может быть задействован как в схеме переработки, так и в схеме бесфабричного производства товаров, и может переходить от одной схемы организации производства к другой. Разница между этими двумя механизмами зависит от уровня владения принципалом исходными материалами и интеллектуальной собственностью. При схеме переработки принципал имеет право собственности на все или большинство исходных материалов. При бесфабричном производстве товаров принципал может обеспечить некоторые материальные ресурсы, но должен предоставить интеллектуальную собственность или ноу-хау (без получения оплаты за право использования интеллектуальной собственности), которые используются в процессе производства.

Различия между глобальными схемами организации производства и распределения

23.34 Перепродажа товаров за границей и реэкспорт используются в оптовой и розничной торговле. Они также могут использоваться в торговле сырьевыми товарами и для управления глобальными схемами организации промышленного производства. Если в течение периода владения товарами происходит их существенная трансформация в результате оказания услуг по производству другими единицами, или если товары являются результатом бесфабричного производства, то трансграничные операции с товарами учитываются по статье импорта и экспорта товаров и могут быть отражены как торговля товарами в рамках глобальной схемы организации производства. В других случаях, когда существенной трансформации товаров не происходит, товары могут учитываться как реэкспорт, если они проходят через страну владельца; а если они не проходят

через страну владельца, то они включаются как перепродажа товаров за границей, при этом цена продажи отражает незначительные затраты на обработку, а также оптовые наценки.

23.35 Бесфабричные производители, трейдеры и реэкспортеры могут покупать товары у нерезидентов и продавать эти же товары другим нерезидентам. Однако бесфабричный производитель товаров контролирует производственный процесс и предоставляет интеллектуальную собственность или «ноу-хау» для производства товара. По этой причине бесфабричный производитель товаров считается производителем и отличается от трейдера или реэкспортера, а покупка готовой продукции у подрядчика и последующая продажа конечному покупателю отражаются в валовом исчислении по статье «экспорт/импорт товаров» в стране бесфабричного производителя (а не как чистый экспорт при перепродаже за границей или реэкспорт).

Вставка 23.1: Примеры глобальных схем организации производства и распределения

Пример 1— Реэкспорт

Морской порт в стране А служит главными воротами международной торговли для стран региона. Одна из практик - создание автосалонов вблизи порта. Частные лица могут приехать в морской порт и купить новые или подержанные автомобили непосредственно у дилера в стране А.

Автодилер из страны А импортирует автомобиль из страны С за 1000. Резидент страны В едет в порт, покупает автомобиль за 1200 и едет домой через страну А в страну В.

Поскольку товары импортируются и затем экспортируются, причем смена владельца происходит дважды в стране А, и товары проходят через страну А, товары учитываются на валовой основе в импорте и экспорте страны А следующим образом:

Импорт товаров (из страны С)	1000 Расходы
Экспорт товаров (в страну В)	1200 Доходы
В том числе: Реэкспорт	1200 Доходы

(Поскольку в данном примере цены на товары превышают таможенные пороги, они включены в статью «товары», а не в статью «поездки»).

Пример 2— Перепродажа товаров за границей с производственными услугами, которые не меняют состояния товаров

Резидент страны А приобретает книги у резидента страны С за 10 ед. Резидент страны А отправляет их в страну В, без физического прохождения книг через страну А, чтобы резидент страны В уложил их в коробки, за плату в размере 3 ед., которую оплачивает резидент страны А. Затем резидент страны А продает книги резиденту страны D за 20 ед.

Поскольку книги остались в том же состоянии применяется трактовка для перепродажи за границей. Записи по счету товаров и услуг для страны А будут следующими:

Товары, приобретенные в рамках операций по перепродаже товаров за границей (из страны С)	- 10 Доходы (отрицательный экспорт)
Товары, проданные в рамках операций по перепродаже товаров за границей (стране D)	20 Доходы
Чистый экспорт в рамках операций по перепродаже товаров за границей	10 Доходы
Производственные услуги или физические ресурсы в собственности других (из страны В)	3 Расходы

(Страна С отражает экспорт товаров в 10 ед. в страну А по статье экспорта/импорта товаров; Страна В отражает экспорт услуг в 3 ед. со страной А; а страна D отражает импорт товаров в 20 ед. по статье экспорта/импорта товаров со страной А)

Пример 3—Схема организации переработки: производственные услуги и изменение состояния товаров

Резидент страны А (принципал) приобретает нефть у резидента страны С за 10 ед. Нефть отправляется в страну В, не проходя физически через страну А, для переработки резидентом страны В за плату в 15 ед.; нефть продолжает принадлежать резиденту страны А. Затем продукт переработки, например, топливо, продается резиденту страны D за 30 ед.

Поскольку состояние товаров изменилось, концепция перепродажи за границей неприменима. Записи по счету товаров и услуг для страны А будут следующими:

Импорт товаров (из страны С)	10 Расходы
Экспорт товаров (в страну D)	30 Доходы
Импорт производственных услуг или физических ресурсов в собственности других (из страны В)	15 Расходы

(Страна С отражает экспорт товаров в 10 ед. в страну А, страна В отражает только экспорт производственных услуг или физических ресурсов в собственности других в 15 ед. в страну А (не экспорт и не импорт товаров), а страна D отражает импорт товаров в 30 ед. из страны А по статье экспорт/импорт товаров (не импорт товаров из страны В).

Страна B может пожелать определить стоимость полученных материальных ресурсов и товаров, отправленных за границу после переработки, в качестве дополнительных статей.

Пример 4—Бесфабричное производство товаров

Резидент экономики A (принципал, или бесфабричный производитель товаров) заключает контракт на производство спортивной одежды с производителем в стране B. Подрядчик в стране B закупает исходные материалы в стране C по цене 3 ед. Преобразование исходных материалов подрядчиком в стране B осуществляется в соответствии со спецификациями, предоставленными принципалом. Принципал покупает готовую спортивную одежду у подрядчика по цене 7 ед. (которая была согласована в рамках контракта) и перепродает эти товары напрямую конечному покупателю в стране D по цене 28 ед. без прохождения товара через страну A.

Записи по счету товаров и услуг для страны A будут следующими:

Импорт товаров (из страны B)	7 Расходы
Экспорт товаров (в страну D)	28 Доходы

Записи по счету товаров и услуг для страны B будут следующими:

Импорт товаров (из страны C)	3 Расходы
Экспорт товаров (из страны A)	7 Доходы

(Страна D и страна C должны отразить встречные операции со страной A и страной B, соответственно. Торговля между страной B и страной D не отражается).

Пример 5—Бесфабричное производство товаров с материальными ресурсами, приобретаемыми и перепродаваемыми в рамках операции по перепродаже за границей принципалом подрядчику

Резидент страны A (принципал, или бесфабричный производитель товаров) заключает контракт на производство спортивной одежды с производителем в стране B. Принципал получает исходные материалы из страны C за 3 ед. и перепродает их подрядчику в стране B за 4 ед., без прохождения товара через страну A. Как и в примере 4, преобразование исходных материалов подрядчиком в стране B осуществляется в соответствии со спецификациями, предоставленными принципалом. Принципал приобретает готовую продукцию у подрядчика за 8 ед. и перепродает ее конечному покупателю в стране D за 28 ед. без прохождения товара через страну A.

Записи по счету товаров и услуг для страны A будут следующими:

Товары, приобретенные в рамках операций по перепродаже за границей (от страны C)	–3 Доходы (отрицат. экспорт)
Товары, проданные в рамках операций по перепродаже за границей (стране B)	4 Доходы
Чистый экспорт в рамках операций по перепродаже товаров за границей	1 Доходы
Импорт товаров (из страны B)	8 Расходы
Экспорт товаров (в страну D)	28 Доходы

Страна C отражает экспорт товаров в размере 3 ед. в страну A; страна B отражает импорт товаров в размере 4 ед. и экспорт товаров в размере 8 ед. со страной A; а страна D отражает импорт товаров в размере 28 ед. со страной A).

C. Группы многонациональных предприятий (МНП)

1. Определение МНП, групп МПН и концепция контроля

23.36 ***МНП - это юридическое лицо, которое имеет хотя бы одно дочернее предприятие или филиал, не являющийся резидентом, и осуществляет контроль над своим(и) дочерним(и) предприятием(ями) или филиалом(ами) либо напрямую - имея более 50 процентов голосующих акций, либо путем косвенной передачи контроля. МНП является конечной контролирующей компанией – прямым инвестором на вершине цепочки контроля***. Группа МНП состоит из самого МНП и ряда единиц, находящихся под контролем того же конечного контролирующего предприятия, независимо от их стран резидентства.

23.37 ***Контроль означает способность определять общую корпоративную политику корпорации, где под общей корпоративной политикой в широком смысле понимаются ключевые финансовые и операционные стратегии, связанные со стратегическими целями корпорации как рыночного производителя. На практике считается, что контроль существует, если инвестор обладает более чем 50 процентами голосующих акций предприятия. Контроль может быть прямым (через владение голосующей долей акций или другие соглашения) или косвенным (через владение предприятиями,***

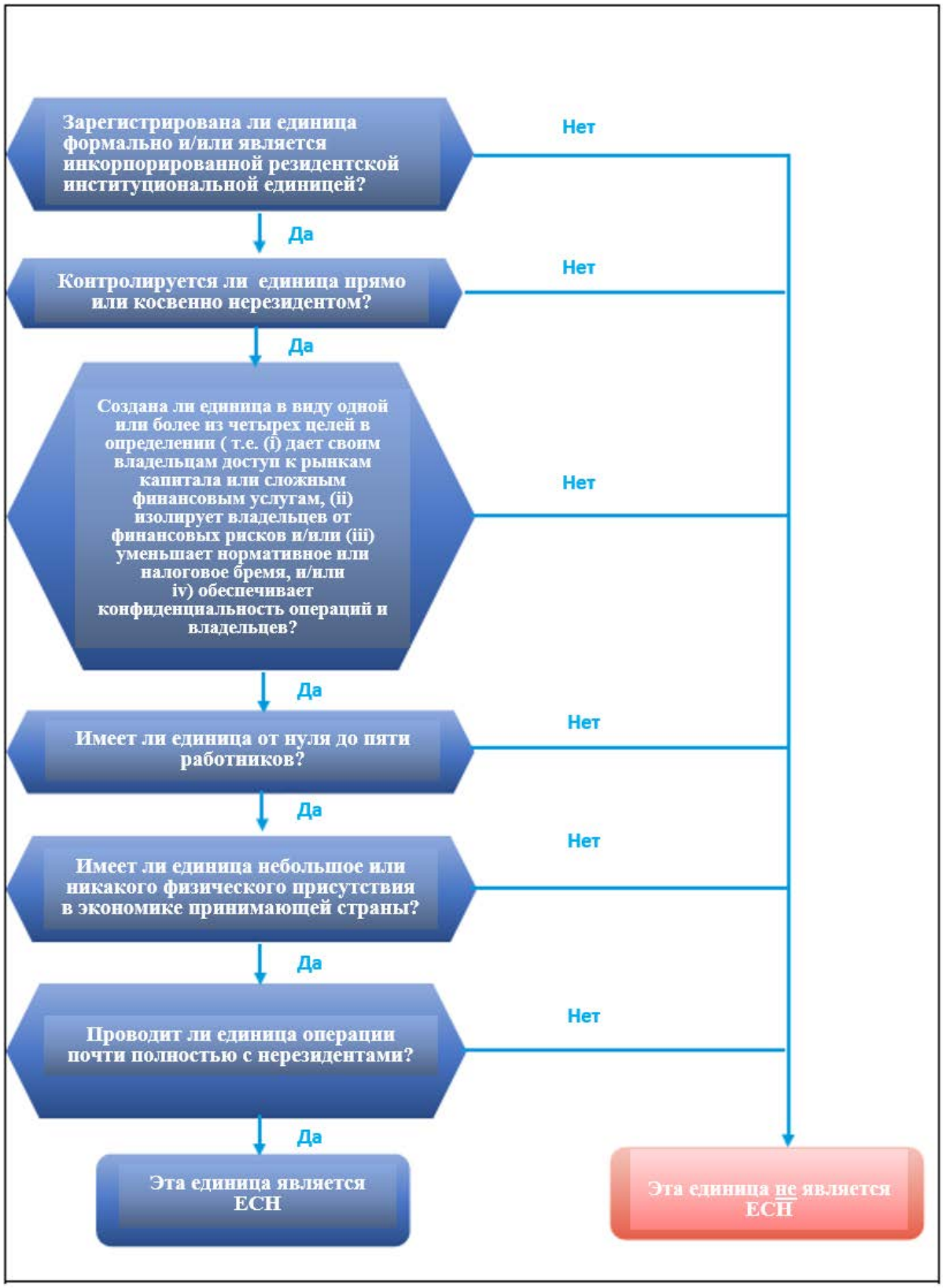
которые, в свою очередь, обладают правом голоса). В случае контроля со стороны органом государственного управления или другим государственным органом контроль может осуществляться иными способами, помимо владения более чем половиной голосов. Это определение контроля соответствует Концептуальной основе определения отношений прямого инвестирования (КООПИ), которая представляет собой обобщенный подход к идентификации и определению типов и степени прямых инвестиционных связей. (Дополнительную информацию см. в главе 6 РПБ7 и «Базовом определении ПИИ» ОЭСР).

23.38 При определении контроля важно проводить различие между правом собственности и количеством голосов. Хотя доля владения и количество голосов обычно совпадают, это не всегда так. Например, количество голосов может быть больше или меньше доли акций, находящихся в собственности, при наличии «золотых акций» или двойных классов акций (например, в случае существования неголосующих акций или в случае, когда некоторые акции имеют более высокий вес, что позволяет одной или нескольким сторонам осуществлять право голоса непропорционально их доле в собственности).

2. Понимание роли единиц специального назначения (ЕСН) внутри групп МНП

23.39 В рамках своей деятельности МНП управляют производством, торговлей, финансовыми услугами и посредничеством, прямыми инвестициями, а также международной передачей знаний и технологий с целью максимизации своей глобальной прибыли после уплаты налогов. Своей деятельностью МНП часто оказывают значительное влияние на реальную экономику, но иногда они создают подразделения с ограниченным присутствием в виде занятости и физического производства, чтобы воспользоваться преимуществами различных режимов регулирования и налогообложения. Единицы специального назначения (ЕСН) являются конкретными случаями таких подразделений и определены в параграфах 5.81 и 5.82. Дерево решений на рисунке 23.4 также может быть полезно для идентификации ЕСН.

Рисунок 23.4: Дерево решений для определения ЕСН-резидентов



23.40 Несмотря на отсутствие или незначительное физическое присутствие ЕСН, они могут оказывать существенное влияние на традиционную макроэкономическую статистику - например, завышать показатели (иностранных) прямых инвестиций за счет транзитных средств или данные по экспорту услуг, если они владеют продуктами интеллектуальной собственности. Принимающим юрисдикциям рекомендуется представлять дополнительные данные по ЕСН, особенно если такие организации являются значительными.

23.41 Типология ЕСН представлена в таблице 23.1. Она может быть использована для идентификации ЕСН и определения соответствующего институционального сектора. Типология призвана разграничить различные типы ЕСН на основе их экономических функций и соотнести их с институциональным сектором.

23.42 Типологию следует использовать в качестве дополнения к определению ЕСН, поскольку она не является исчерпывающей или предписывающей. Единицы, охватываемые типологией, могут быть ЕСН, но не все единицы перечисленных типов классифицируются как ЕСН. Например, единицы специального назначения могут включать в себя структуры секьюритизации, но не все структуры секьюритизации отвечают определению ЕСН. Например, компания, занимающаяся секьюритизацией, не будет классифицироваться как ЕСН, если она проводит значительные операции с резидентами.

Таблица 23.1: Типология ЕСН

#	Тип ЕСН	Описание	*Соответствующие пункты в СНС 2025*	*Институциональный сектор (подсектор)*
Категория I: Кэптивные финансовые единицы корпоративных групп ***(Это кэптивные единицы, созданные финансовыми и нефинансовыми корпорациями- нерезидентами для оказания конкретных финансовых услуг, кроме страховых, для спонсора)***				
1.1	Компания-кондуит	Привлечение или заимствование средств, часто у несвязанных предприятий, и перечисление этих средств материнской компании или другому связанному предприятию. Как правило, не совершают операций на открытых рынках на стороне активов.	5.85 и 5.172	S1227
1.2	Холдинговые компании	Владение контрольным пакетом акций дочерних компаний без активного руководства ими (Пассивные холдинговые корпорации)	5.76 до 5.80	S1227
1.3	Владение активами для целей секьюритизации		5.85	S1227
1.4	Внутригрупповые кредитные компании	Кредитование компаний внутри группы Единицы для привлечения и предоставления внутригрупповых кредитов	5.85 и 5.172	S1227
1.5	Кэптивные факторинговые и инвойсинговые компании	Концентрирование заявок на продажу и выставление счетов	5.85	S1227
1.6	Кэптивные компании финансового лизинга	Участие в соглашениях типа «лизинг-вход / лизинг-выход» либо в качестве финансового посредника в цепочке структур, где конечная структура занимается лизингом оборудования или основных фондов.	5.85	S1227
1.7	Прочие кэптивные финансовые компании	Осуществление финансового обеспечения группы, включая финансирование отдельных проектов и выдачу займов		S1227

#	Тип ЕСН	Описание	*Соответствующие пункты в СНС 2025*	*Институциональный сектор (подсектор)*
Категория II: Специальные финансовые единицы ***(Финансовые единицы с определенной степенью операционной автономии, которые были созданы с целью изоляции рисков материнских компаний для структурирования финансовых операций или секьюритизации активов материнских компаний)***				
2.1	Кэптивные страховые компании	Страхование предприятий группы		S1228
2.2	Секьюритизационные компании / Финансовые компании**.**	Осуществление секьюритизационных сделок с целью изоляции платежных обязательств предприятия от обязательств исходного эмитента (оригинатора), или страхового или перестраховочного предприятия (в случае секьюритизаций, связанных со страхованием). Перепаковка существующих финансовых активов.	5.85	S1225
2.3	Владение финансовыми и нефинансовыми активами (включая недвижимость) для связанных компаний	Владение финансовыми и нефинансовыми активами связанных компаний с целью повышения стоимости капитала, получения дохода в виде процентов/дивидендов и других доходов.	5.76 до 5.80	S11 и S1225
2.4	Компании, выполняющие прочие финансовые функции	Выполнение операций факторинга, инвойсинга на открытых рынках, финансовый лизинг на открытых ранках, и другие операции по управлению финансовыми активами		S1225
Категория III: Нефинансовые единицы групп корпораций ***(ЕСН, которые создаются финансовой или нефинансовой единицей-нерезидентом для осуществления конкретной нефинансовой деятельности)***				
3.1	Вспомогательные компании	Зарегистрированные или инкорпорированные компании, предоставляющие вспомогательные услуги, которые не являются резидентами той же страны, что их материнская компания.		S11
3.2	Компании по операционному лизингу	Владение основными средствами, такими как самолеты, суда и машины, с целью их последующей сдачи в аренду		S11
3.3	Компании, занимающиеся перепродажей товаров за границей	Покупка товаров у нерезидента и их перепродажа другому нерезиденту (компании по перепродаже за границей имеют право собственности на продаваемые товары)		S11
3.4	Компании по лицензированию и роялти	Концентрирование поступлений группы, связанных с роялти и аналогичными поступлениями от прав на интеллектуальную собственность и товарные знаки. Такая компания типа ЕСН, получающая роялти или аналогичные поступления для группы предприятий или физических лиц, рассматривается как независимая компания по лицензированию и роялти.		S11
3.5	Право собственности на нематериальные активы	Владение нематериальными активами для связанной компании или группы компаний.		S11
Категория IV: Единицы для управление имуществом ***(ЕСН, созданные домохозяйствами или группами физических лиц для владения или управления имуществом или недвижимостью в интересах их владельцев)***				
4.1	Компании, занимающиеся владением и управлением имуществом и недвижимостью для частных лиц и семей	Управление семейным капиталом, переданным в доверительное управлении, фондами, личными холдинговыми компаниями.	5.85, 5.97 до 5.105 и 5.172	S11, S1226, и S1227

#	Тип ЕСН	Описание	*Соответствующие пункты в СНС 2025*	*Институциональный сектор (подсектор)*
Категория V: Финансовые единицы, принадлежащие органам государственного управления ***(ЕСН, созданные органам государственного управления для осуществления фискальной деятельности)***				
5.1	ЕСН, принадлежащие органам государственного управления в фискальных целях	Привлечение или заимствование средств от имени органа государственного управления нерезидента	5.94 до 5.96	S11, S12 или S15
Категория VI: Прочие структуры **(*ЕСН, созданные для проведения любых видов операций, кроме тех, которые относятся к другим категориям)***				

Примечание: Перечисленные типы единиц могут быть ЕСН, но не все единицы перечисленных типов обязательно являются ЕСН. Определение ЕСН и дерево принятия решений должны помочь составителям счетов в определении того, какие единицы являются ЕСН.

3. МНП, ЕСН и продукты интеллектуальной собственности (ПИС)

23.43 МНП часто управляют продуктами интеллектуальной собственности (ПИС), которые определены и более подробно описаны в Главе 11, посвященной счету капитала. МНП все чаще создают ЕСН не только для направления финансовых инвестиций, но и для управления ПИС.

23.44 Нематериальная природа продуктов интеллектуальной собственности (ПИС) затрудняет их передачу и использование. Особенно в случае операций с ПИС внутри группы МНП, эта нематериальная природа может создавать значительные сложности при измерении. Основная трудность заключается в определении экономического права собственности (в отличие от юридического права собственности), что негативно влияет на учет связанных потоков, особенно тех, которые связаны с использованием ПИС. Более подробную информацию о методах определения экономического права собственности можно найти в *Руководстве ЕЭК ООН по измерению глобального производства*.

23.45 На рисунке 23.5 показана схема принятия решений, помогающая определить экономическую принадлежность ПИС и связанных с ПИС операций (включая связанные с ПИС потоки импорта и экспорта). Схема представляет собой последовательность шагов слева направо, направляющих разработчика статистики к принятию решения. Отправной точкой схемы является наблюдение за выпуском ПИС или владением ПИС на уровне определенной единицы. Полученная информация рассматривается на четырех различных этапах:

a. Контроль/владение единицей: Участвует ли единица в глобальной схеме организации производства с другими членами группы МНП?

b. Производила ли единица ПИС?

c. Каков основной вид деятельности единицы, или ожидается ли, что единица использует ПИС в процессе производства?

d. Получает ли единица доход, связанный с ПИС, или платит ли единица за использование ПИС (роялти или лицензии?

23.46 В совокупности эти шаги должны привести к принятию непротиворечивого решения о праве собственности, регистрации накопления капитала и регистрации потоков услуг, связанных с ПИС (включая импорт/экспорт). Однако следует признать, что информации, необходимой для прохождения каждого из этих этапов, может быть недостаточно. В частности, внутри групп МНП может быть довольно сложно правильно классифицировать операции, связанные с ПИС, выделив отдельно финансирование ПИС, закупки ПИС, продажи и платежи за использование ПИС. Это означает, что каждая ситуация, указанная в схеме принятия решений, включает решение по умолчанию на случай, если информации недостаточно для правильного прохождения каждого этапа.

23.47 Первая часть схемы принятия решений описывает ситуацию с единицами внутри групп МНП. В случаях, когда единица производит ПИС, наблюдаемая единица может быть основным производителем товаров и услуг, не относящихся к ПИС (1.1.1), или основным производителем ПИС (1.1.2), обслуживающим

потребности в ПИС различных членов группы МНП. В случае основного производителя товаров и услуг, не относящихся к ПИС, решение (по умолчанию) заключается в закреплении экономической собственности за соответствующей единицей. Может оказаться, что другие единицы внутри группы МНП также получают выгоду от данного продукта интеллектуальной собственности. Однако в таких случаях рекомендуется учитывать внутригрупповые операции только тогда, когда источники данных указывают на поступления за использование ПИС единицами-членами группы.

23.48 Если единица является единственным производителем ПИС, экономическая собственность на произведенный ПИС закрепляется за этой единицей (1.1.2.2), если нет доказательств того, что единица не генерирует никакого оборота, связанного с ПИС (например, продажа копий, лицензий на использование), или есть доказательства продажи оригинала материнской компании или другим клиентам (1.1.2.1). Отсутствие наблюдаемого оборота, связанного с ПИС, предполагает, что единица косвенно финансируется материнской компанией. При отсутствии убедительных доказательств решением по умолчанию является закрепление экономической собственности за производящей единицей (1.1.2.2).

23.49 Статистические данные могут указывать на использование или владение ПИС, но без указания на то, что наблюдаемая единица является производителем ПИС (1.2). Если нет доказательств закупок оригиналов ПИС, такие единицы, как правило, не считаются экономическими владельцами ПИС. Можно ожидать, что будут наблюдаться платежи за использование ПИС (1.2.1.1). Но даже без таких платежей вполне возможно, что эти единицы используют в своих производственных процессах ПИС, предоставленные материнской компанией (МНП) (1.2.1.3).

23.50 Однако можно также утверждать, что, поскольку эти единицы получают экономические выгоды от ПИС, они могут быть определены как фактические экономические собственники внутри МНП. Это потребует условного исчисления передачи оригинала ПИС от материнской компании к единице и капитализации этого ПИС на балансе наблюдаемой единицы. Это непростая задача, не лишенная рисков. Характер, размер и сроки этих потоков преимущественно неизвестны. Именно поэтому такой подход не рекомендуется в пункте 1.2.1.3.

23.51 Случай 1.2.2 отражает те единицы, которые создаются группами МНП с целью использования преимуществ юрисдикций с низким уровнем налогообложения. Решением по умолчанию является закрепление экономической собственности на ПИС за этими единицами в соответствии с юридической собственностью. Перераспределять экономическую собственность и соответствующие потоки доходов от юридического владельца к какой-либо другой единице не рекомендуется. Однако выручку, полученную этими юридическими собственниками, предпочтительно показывать, как статью «в том числе» с таким заголовком, как «Услуги, связанные с ПИС, предоставленные ЕСН», поскольку предоставление этих услуг ЕСН, скорее всего, окажет лишь незначительное влияние на занятость и физическую экономическую деятельность в национальной экономике. Отдельная отчетность по этим услугам ПИС позволит обеспечит более ясное понимание статистики национальных счетов и платежного баланса.

23.52 Вторая часть схемы принятия решений (2) отражает ситуацию глобального производства, когда принципал и производитель, с которым он заключает контракт, не входят в общую группу МНП. При оценке владения ПИС в таких условиях обычно рассматриваются две ситуации. В первой ситуации (2.1.1) производитель владеет ПИС и использует его в своем производственном процессе, что означает, что принципал просто получает полноценный продукт, включающий услугу ПИС. В этом случае нет необходимости отражать в учете передачу ПИС. Принципал не участвует в производственном процессе и, как ожидается, сосредоточит свой бизнес на торговой деятельности. Аспекты учета ПИС относительно просты: производитель инвестирует в ПИС за свой счет, и стоимость актива должна быть отражена на его балансе.

23.53 Во второй ситуации принципал владеет ПИС и предоставляет подрядчику чертежи требуемой продукции (2.1.2). При наблюдении за производственной деятельностью подрядчика не потребуется выявлять ПИС или операции, связанные с ПИС. Подрядчик поставит продукт принципалу, однако без отражения затрат на использование ПИС.

23.54 Схема принятия решений также отражает (возможно, гипотетическую) ситуацию, в которой бесфабричный производитель использует ПИС, разработанные другими (2.2.2.2). Такие единицы будут являться владельцами ПИС, если они приобрели оригиналы ПИС. Или же они могут использовать ПИС, принадлежащие специализированным производителям ПИС.

23.55 Вне рамок групп МНК операции, связанные с ПИС, могут наблюдаться, когда специализированные производители предоставляют оригиналы ПИС или связанные с ПИС услуги (2.1.2.1) тем единицам в производственной цепочке, которые занимаются производством (2.2.1).

23.56 В заключение можно отметить, когда передачи, связанные с продуктами интеллектуальной собственности (ПИС), происходят за пределами групп МНП, они, как правило, наблюдаются через рыночные операции, что значительно упрощает их учет. Аналогично, определение права собственности на ПИС обычно является более простым, когда задействованные единицы не принадлежат одной и той же группе МНП.

23.57 Однако для анализа использования ПИС в производстве, как правило, требуется полная картина глобальной производственной цепочки, которую невозможно получить на основе национальной статистики, например, из национальной таблицы «затраты-выпуск». В качестве альтернативы общемировая таблица «затраты-выпуск» может показать, как ПИС связаны с глобальной производственной цепочкой, например, через бесфабричных производителей товаров.

Рисунок 23.5: Схема принятия решений относительно экономической собственности на продукты интеллектуальной собственности в глобальном производстве

Контроль/владение единицей	*Производство ПИС*	*Тип производителя*	*Доходы и расходы, связанные с ПИС*	*Решение относительно экономической собственности на ПИС*	*Связанные решения*
		1.1.1. Единица - основной производитель других (не ПИС) товаров и услуг и ожидается, что использует ПИС в своем производстве	1.1.1. Единица может или нет получать финансирование от материнской компании как компенсацию затрат на разработку ПИС, но этот момент не является решающим	Присвоить по умолчанию право экономической собственности на ПИС этой единице	По соглашению ПИС учитывается на балансе этой единицы, даже если другие единицы, входящие в МНП, могут получать выгоду от ПИС.
	1.1 Единица производила ПИС				
			1.1.2.1. Единица не получает доходов от роялти или лицензий на использование, но либо получает компенсацию за разработку ПИС от материнской компании, либо продает оригиналы ПИС материнской компании.	Не приписывать единице экономическую собственность. Данная единица служит в качестве специализированного производителя ПИС в интересах МНП в целом.	Не учитывать ПИС как накопление основного капитала единицы. Вместо этого учитывать разработанный ПИС как экспорт в материнскую (иностранную) компанию (МНП). Зарегистрированные продажи оригиналов ПИС могут быть отражены в статистике международной торговли услугами
		1.1.2. Единица является основным производителем ПИС			
			1.1.2.2. Единица получает доходы от роялти или лицензий на использование, или не получает компенсацию за разработку ПИС от материнской компании, так что можно предположить, что она будет получать доходы от роялти и лицензий на использование в скором будущем	Приписать единице экономическую собственность. Единица функционирует как специализированный производитель ПИС с получением дохода за произведенный ПИС от единиц за пределами МНП	ПИС учитывается как накопление основного капитала единицы
1. Единица участвует в глобальной схеме организации производства с другими членами группы МНП					

Контроль/владение единицей	***Производство ПИС***	***Тип производителя***	***Доходы и расходы, связанные с ПИС***	***Решение относительно экономической собственности на ПИС***	***Связанные решения***
			1.2.1.1. Единица платит роялти и лицензионные платежи за использование	Единица не является собственником ПИС	Не учитывать ПИС как накопление основного капитала единицы. Платы за услуги ПИС иностранным поставщикам регистрируются как импорт услуг ПИС (или роялти)
		1.2.1. Единица - основной производитель других (не ПИС) товаров и услуг и может использовать ПИС в своем производстве			
			1.2.1.2.Единица купила оригинал ПИС для использования в производстве	Приписать единице экономическую собственность на ПИС	ПИС является накоплением основного капитала для единицы. Если куплен за рубежом, зарегистрировать импорт ПИС (оригинал)
	1.2. Единица не производила ПИС				
			1.2.1.3. Платежи, связанные с ПИС, не наблюдаются. Использование ПИС может наблюдаться косвенно, исходя из характера производственного процесса (обычно с высокими требованиями к ПИС) и доходности капитала выше среднего уровня	Предполагается, что материнская компания МНП является экономическим владельцем и поставщиком ПИС, используемых в производстве	Теоретически, поток импортируемых услуг ПИС должен быть зарегистрирован. Но это нелегкая задача (и не без риска), поскольку природа и размер этих потоков в основном неизвестны. Предпочтительно, чтобы такие условные исчисления импорта/экспорта были результатом согласованных действий, в ходе которых все участвующие национальные статистические управления (НСУ) объединяют усилия по заполнению данных о потоках ПИС между единицами МНП.
		1.2.2. Единица не является основным производитель других (не ПИС) товаров и услуг. ЕЕ основной выпуск связан с ПИС	1.2.2 Приобретение ПИС у материнской компании и доходы от роялти и лицензий на использование могут наблюдаться, а могут и не наблюдаться	Предполагается, что единица приобрела ПИС (оригинал) у материнской компании и получает (от имени материнской компании) доход от роялти или лицензий на использование ПИС. Присвоить экономическое право собственности на ИПП единице. Единица рассматривается как ЕСН, владеющая ПИС и предоставляющая свои услуги материнской компании МНП	Рекомендуется классифицировать накопление основного капитала, доходы и расходы, относящиеся к этим ЕСН, владеющим ПИС, отдельно, чтобы провести анализ, исключающий единицы «почтовые ящики», а также потому, что операции, проводимые этими единицами, не обязательно осуществляются на рыночных условиях.

Контроль/владение единицей	***Производство ПИС***	***Тип производителя***	***Доходы и расходы, связанные с ПИС***	***Решение относительно экономической собственности на ПИС***	***Связанные решения***
		2.1.1. Единица - основной производитель других (не ПИС) товаров и услуг и предполагается, что использует ПИС в своем производстве		Приписать единице экономическую собственность на ПИС	ПИС является накоплением основного капитала единицы
	2.1. Единица производила ПИС				
			2.1.2.1. Единица получает доход от копий, роялти или лицензий на использование.	Приписать единице экономическую собственность на ПИС	ПИС является накоплением основного капитала единицы. Если роялти получены из-за рубежа, зарегистрировать эти платежи как экспорт услуг ПИС.
		2.1.2. Единица является основным производителем ПИС (или бесфабричных товаров)			
			2.1.2.2. Единица не получает доходов от копий, роялти или лицензий на использование. Можно предположить, что эта единица функционирует как бесфабричный производитель товаров	Приписать единице экономическую собственность на ПИС	ПИС является накоплением основного капитала единицы
2. Единица участвует в глобальной схеме организации производства, но не с аффилированными единицами					
			2.2.1.1. Единица платит роялти и лицензионные платежи за использование ПИС	Единица не владеет ПИС	Не включать ПИС как накопление основного капитала единицы. Если платежи за границу, зарегистрировать импорт услуг ПИС
		2.2.1. Единица - основной производитель других (не ПИС) товаров и услуг и ожидается, что использует ПИС в своем производстве			
			2.2.1.2. Единица купила ПИС	Приписать единице экономическую собственность на ПИС	ПИС является накоплением основного капитала единицы. Если роялти получены из-за рубежа, зарегистрировать эти платежи как импорт ПИС.
	2.2. Единица не производила ПИС				

Контроль/владение единицей	***Производство ПИС***	***Тип производителя***	***Доходы и расходы, связанные с ПИС***	***Решение относительно экономической собственности на ПИС***	***Связанные решения***
			2.2.2.1. Единица получает доход от роялти или лицензий на использование ПИС.	Приписать единице экономическую собственность на ПИС	ПИС является накоплением основного капитала единицы. Если роялти получены из-за рубежа, зарегистрировать эти платежи как экспорт услуг ПИС
		2.2.2. Единица является основным производителем ПИС (или бесфабричных товаров)			
			2.2.2.2. Единица не получает доходов от роялти или лицензий на использование, связанных с ПИС. Вместо этого можно наблюдать платежи за использование ПИС. Ожидается, что эта единица функционирует как бесфабричный производитель	Об экономической собственности ПИС следует судить на основании операций, связанных с ПИС, которые наблюдаются у данной единицы. Возможно, что единица пользуется услугами ПИС, предоставляемыми специализированными производителями ПИС	ПИС является накоплением основного капитала единицы, когда наблюдается покупка оригинала. В противном случае ожидается, что единица приобретет услуги ПИС, и в этом случае должны наблюдаться роялти или лицензионные платежи.

Источник: UNECE *Guide to measuring global production*.

D. Проблемы измерения

23.58 Потоки между МНП и внутри групп МНП создают проблемы измерения для СНС, что может привести к неправильной интерпретации или, в некоторых случаях, даже к неправильному измерению соответствующих потоков и запасов в счетах. Концепции резидентства и экономического присутствия, занимающие центральное место в макроэкономической статистике, приобретают иную значимость для групп МНП, деятельность которых выходит за пределы национальных границ. Это усложняет составление национальной статистики, так как становится сложнее разделить объем производства и добавленную стоимость по странам. В интегрированной системе национальных счетов иностранные филиалы МНП рассматриваются как резиденты соответствующих стран. Такой подход призван обеспечить распределение производства по странам, в которых оно осуществляется, что имеет принципиальное значение для оценки ВВП страны и других ключевых экономических показателей. Кроме того, существование искаженного трансфертного ценообразования на внутригрупповые потоки - когда цены не отражают стоимость обмена по рыночным ценам, рекомендованную для интегрированной системы национальных счетов, - или практика неучета операций, связанных с внутригрупповым использованием продуктов интеллектуальной собственности (ПИС), могут привести к неправильному распределению выпуска и добавленной стоимости между страной, к которой принадлежит материнская компания, и странами нахождения филиалов (см. также раздел C). Кроме того, во многих случаях оценки, сообщаемые МНП в национальных статистических обследованиях, могут не лучшим образом соответствовать целям национальных счетов и статистики внешнего сектора.

23.59 Хотя масштабы этих проблем нелегко оценить в количественном выражении, они являются значительными в силу растущих масштабов и важности деятельности МНП. Экономические решения, принимаемые МНП, могут оказывать значительное влияние на макроэкономическую статистику. При неправильной интерпретации или неверном измерении эта деятельность может негативно повлиять на качество и/или интерпретацию ключевых макроэкономических показателей. Влияние на ВВП может привести, например, к неправильным распределениям (международных) операций с товарами и услугами относительно доходов и амортизационных отчислений, связанных с движимыми корпоративными активами, особенно нематериальными. Следовательно, без тщательного учета деятельности групп МНП надежность макроэкономической статистики для целей разработки политики может быть поставлена под сомнение.

1. Распределение деятельности по разным странам

23.60 При наличии сложных глобальных корпоративных структур и схем организации производства, разделяющих деятельность между многими юрисдикциями, возникает вопрос о последующем распределении этой деятельности между различными странами. МНП, скорее всего, будут стремиться максимизировать глобальную прибыль после уплаты налогов в масштабах всего предприятия, а не прибыль в каждой из стран, где они работают. С этой целью они часто определяют местоположение своего функционирования, юридическую принадлежность своих активов и цены для внутрихозяйственных операций таким образом, чтобы снизить свои глобальные налоговые обязательства или регуляторную нагрузку. В результате статистические показатели, основанные на учете операций МНП, могут быть трудно интерпретируемыми, а для некоторых видов анализа даже могут считаться искажающими представление о стоимости внутрихозяйственных операций и распределении деятельности между странами.

23.61 МНП могут снизить свои глобальные налоговые обязательства при помощи ряда стратегий, в том числе: использовать искаженное трансфертное ценообразование между материнской компанией и ее филиалами или между филиалами для перевода прибыли в страны с более низким уровнем налогообложения; присваивать или передавать права собственности на ПИС или другие движимые активы в разные страны таким образом, чтобы снизить налоговое бремя; помещать финансовую или холдинговую компанию-филиал между собой и своими аффилированными единицами в стране с низким уровнем налогообложения; создавать оффшорные факторинговые корпорации в странах с низким уровнем налогообложения, которые выставляют счета и взимают плату за продажи материнской компании по всему миру; и инвертировать структуру корпоративной собственности, когда зарубежный филиал в стране с низким уровнем налогообложения становится материнской компанией, заявляющий чистый доход для корпоративной структуры МНП по всему миру. Как объясняется в главе 4 «Потоки, запасы и правила учета», трансфертные цены могут быть искажены - то есть несовместимы с принципами оценки, используемыми в интегрированной системе национальных счетов, - и в этом случае их предпочтительно корректировать до фактически наблюдаемых рыночных цен. Однако из-за всех сложностей, связанных с согласованным отражением корректировок, национальные счета и счета внешних операций часто воздерживаются от попыток приблизиться к истинным рыночным ценам (см. параграфы 4.147-4.150).

23.62 Использование филиалов финансовых или холдинговых компаний, факторинговых корпораций и корпоративных инверсий не обязательно противоречит принципам, используемым в системе, но может привести к трудностям при составлении и согласовании статистики и интерпретации потоков, отражаемых в счетах. Сложные структуры финансирования и собственности МНП могут маскировать конечные связи между собственниками и раздувать потоки и позиции (иностранных) прямых инвестиций, поскольку каждый поток в каждую страну и из нее учитывается, даже если средства или доходы просто проходят через нее транзитом. Составители статистики могут предоставить дополнительные разбивки, чтобы показать, например, влияние любых корректировок трансфертных цен (или потенциальное влияние невозможности корректировки трансфертных цен до рыночной стоимости) или других факторов, которые приводят к транснациональным прибылям, не отраженным в измеряемом доходе в национальной экономике. Макроэкономические показатели и дополнительная информация, рассмотренные в разделе E данной главы, также могут помочь избежать неправильного толкования счетов, в том числе путем разграничения корпораций, находящихся под национальным и иностранным контролем.

2. Трансграничная мобильность корпоративных активов

23.63 Трансграничная мобильность движимых корпоративных активов, включая нематериальные активы, такие как ПИС, может привести к неоднозначности относительно определения истинного места создания добавленной стоимости и прибыли. Поскольку продукты интеллектуальной собственности (ПИС) не ограничены в физическом смысле и использование ПИС одной частью группы МНП не препятствует одновременному использованию их другой частью, МНП может зарегистрировать ранее произведенный ПИС в другой стране, чтобы максимизировать общую прибыль после уплаты налогов группы МНП.

23.64 Определение экономической собственности на ПИС потенциально может оказать существенное влияние на учет активов и связанных с ними показателей потоков и запасов в макроэкономической статистике. Создание активов ПИС в одном месте в группе МНП довольно часто финансируется филиалами, расположенными в других местах в группе. Такие схемы известны как соглашения о разделе затрат, при которых расходы, связанные с исследованиями в одном месте, финансируются несколькими аффилированными компаниями внутри группы.

23.65 В разделе С настоящей главы и на рисунке 23.5 описана схема принятия решений, которую следует использовать для определения экономической собственности на ПИС. Однако следует подчеркнуть, что оценка связанных с ПИС потоков и запасов в рамках группы МНП, например, учет продажи или передачи активов ПИС, или выплаты роялти на основе заявленных трансфертных цен, может существенно сместить значения потоков, отраженные в счетах, относительно дисконтированной приведенной стоимости ожидаемых будущих доходов, значение которой, к сожалению, не всегда может быть доступно составителю счетов. Также если при применении схемы принятия решений для определения экономической собственности на ПИС используются ошибочные данные, право собственности может быть приписано неправильной стране, что приведет к искажению ВВП и других макроэкономических показателей. Более того, даже если данные, лежащие в основе определения экономической собственности и измерения потоков и запасов ПИС, верны, в некоторых случаях полученные значения потоков и запасов могут вызвать удивление у пользователей данных и оказаться не подходящими для некоторых видов анализа. Например, если крупное МНП, производящее оригиналы программного обеспечения, переводит право собственности на оригиналы в страну с низким уровнем налогообложения, и глобальные продажи копий программного обеспечения осуществляются через страну с низким уровнем налогообложения, эта страна может продемонстрировать высокую добавленную стоимость в копиях программного обеспечения при очень низких уровнях затрат труда и оплаты труда работников. Некоторые пользователи статистики ВВП для этой страны могут посчитать статистику искаженной или, по крайней мере, трудно интерпретируемой в контексте типичного анализа делового цикла, предполагающего тесную взаимосвязь между ВВП и совокупными затратами труда. Более того, передача самих оригиналов ПИС может создавать сложности в интерпретации экспорта/импорта и накопления капитала. Если это возможно на практике, идентификация в экспорте/импорте и накоплении капитала передач ранее созданных ПИС способствует лучшему пониманию роли этих операций в оценке ВВП и его компонентов.

3. Согласованность и целостность данных для групп МНП

23.66 Обеспечение того, чтобы вся деятельность группы МНП фиксировалась, не дублировалась и правильно распределялась по территориям стран, представляет собой сложную статистическую задачу, поскольку интегрированная система национальных счетов не рассматривает группу МНП как единое целое. Если деятельность групп МНП не учитывается должным образом, это может привести к неправильному распределению ВВП, что в результате может привести к искажению макро экономических показателей страны.

23.67 Несогласованное отражение некоторых операций групп МНП может привести к значительным расхождениям в счетах. Различные источники данных, используемые при разработке статистики, могут использовать различные статистические единицы или определения и по-разному отражать потоки и позиции, что затрудняет составителю счетов достижение согласованности в измерении экономической деятельности. Составители счетов в некоторых национальных статистических управлениях стараются решить эти проблемы, концентрируя внимание на крупных МНП, стремясь координировать сбор данных по группе МНП, отслеживая изменения в составе группы и проводя анализ целостности данных для обеспечения их согласованности. Для успешной реализации этой стратегии необходимо отслеживать и понимать хозяйственную деятельность группы МНП, а также поддерживать хорошие связи с представителями группы. В ряде стран эти задачи выполняют специальные организационные подразделения, объединяющие опыт составителей национальных счетов, экспертов по платежному балансу и бухгалтеров предприятий. Там, где это позволяют правила сохранения конфиденциальности, составителям счетов также рекомендуется обмениваться исходными данными и сверять показатели деятельности групп МНП с их партнерами в других странах (см. пункт 21.51).

E. Макроэкономические показатели и дополнительная информация для мониторинга влияния глобализации

1. Существующие макроэкономические показатели

Ключевые показатели, помимо ВВП

23.68 Традиционно при анализе экономической деятельности в рамках экономики основное внимание уделялось ВВП как широко определенному, согласованному на международном уровне показателю производственной

деятельности. С учетом различных изменений в сфере экономики, включая усиление глобализации, в интегрированной СНС все большее значение придается другим ключевым показателям, таким как чистый внутренний продукт (ЧВП), валовой/чистый национальный доход (ВНД/ЧНД), валовой/чистый национальный располагаемый доход (ВНРД/ЧНРД) и располагаемый доход домохозяйств (скорректированный). Эти показатели, как правило, в меньшей степени подвержены влиянию глобализации и менее чувствительны к воздействию деятельности МНП, чем ВВП. Это важный фактор, который необходимо учитывать, особенно для стран со значительным присутствием МНП. Как таковые, показатели, отличные от ВВП, могут лучше отражать влияние экономической деятельности МНП на резидентов страны.

23.69 Чтобы проиллюстрировать эти различия, рассмотрим филиал с прямыми инвестициями, который полностью принадлежит иностранной материнской компании и занимается капиталоемким производством. Поскольку производственный процесс является капиталоемким, большая часть добавленной стоимости поступает в виде прибыли иностранной материнской компании, возможно, главным образом в виде реинвестированных доходов от прямых иностранных инвестиций, в то время как лишь относительно небольшая часть добавленной стоимости остается в отечественной экономике в виде вознаграждения работников. Аналогичным образом, если МНП применяет искаженное трансфертное ценообразование для увеличения доходов филиала в стране с более низким уровнем налогообложения и при составлении отчетности невозможно заменить искаженные трансфертные цены на рыночные цены, такое трансфертное ценообразование окажет меньшее влияние на валовый национальный доход (ВНД), чем на ВВП. В обоих случаях при сравнении ВВП и ВНД, ВВП включает полную добавленную стоимость, тогда как ВНД исключает доходы от собственности, которые получают иностранные инвесторы, будь то в форме дивидендов или процентов, которые репатриируются материнской компании, или в форме реинвестированных доходов от прямых иностранных инвестиций. ВНД ближе к измерению экономических потоков, которые остаются в распоряжении резидентов страны.

23.70 Также, чистые показатели, такие как чистый национальный доход (ЧНД), как правило, лучше отражают влияние деятельности МНП на отечественных резидентов, чем валовые показатели. Например, рассмотрим страну, в которую МНП перемещает большое количество ПИС. ПИС создают непрерывное производство и доход в форме роялти или лицензионных платежей, которые напрямую учитываются при измерении ВВП. В оценке ВНД исключаются доходы от собственности, которые получают иностранные инвесторы, а показатель ЧНД идет на шаг дальше, исключая также амортизацию, связанную с ПИС.

23.71 Когда текущие трансферты составляют значительную долю доходов экономики, чистый национальный располагаемый доход (ЧНРД) может служить более точным показателем дохода, доступного жителям для потребления или сбережения. Кроме того, когда интерес сосредоточен в первую очередь на материальном благосостоянии домохозяйств, такие показатели, как чистый располагаемый доход домохозяйств, скорректированный или не скорректированный на социальные трансферты в натуральной форме, могут дать наиболее полное представление об экономическом положении. На последние показатели деятельность групп МНП практически не влияет: в основном, только вознаграждение за работу в отечественных филиалах группы МНП попадает в (скорректированный) располагаемый доход домохозяйств.

2. Дополнительные данные

Дополнительная детализация в счетах институциональных секторов

23.72 Счета институциональных секторов представляют полную последовательность экономических счетов — от выпуска и добавленной стоимости до чистого кредитования и заимствования, финансового счета, счетов других изменений в объеме активов, а также итоговых балансов активов и пассивов для институциональных секторов. Углубление детализации этих счетов с учетом конечного контроля и владения корпорациями может подчеркнуть все влияние деятельности МНП в макроэкономических счетах и выделить не только предприятия под иностранным контролем, но и отечественные предприятия, входящие в группы МНП. В связи с высокой интенсивностью обработки данных, рекомендуется ограничить повышение детализации секторами нефинансовых и финансовых корпораций, без необходимости разбиения групп МНК на более мелкие подсекторы.

23.73 Для стран со значительным присутствием ЕСН рекомендуется отдельно выделять ЕСН в качестве статей «в том числе» в счетах институционального сектора. Отдельная идентификация ЕСН важна для лучшего понимания вклада ЕСН как с точки зрения национальных, так и внешних счетов. Для стран, в которых ЕСН являются значительными, рекомендуется отдельно выделять ЕСН в качестве дополнительной статьи «в том числе» для финансовых и нефинансовых корпораций, находящихся под иностранным контролем

23.74 В таблице 23.2 представлен шаблон для разбивки сектора нефинансовых и финансовых корпораций на отечественные многонациональные корпорации и корпорации с иностранным контролем, а также категории «в том числе» для единиц специального назначения.

Дополнительное представление доходов от торговли и инвестиций

23.75 Для разработки показателей по глобальным цепочкам создания стоимости (ГЦС) и для лучшего определения роли МНП в международных операциях по текущему счету рекомендуется дополнительное представление доходов от международной торговли и инвестиций в разбивке по характеристикам предприятия, включая право собственности (например, внутренний или иностранный контроль) и размер. Эти показатели полезны не только для понимания международных операций в разбивке по характеристикам предприятия, но и для национальных счетов в более общем плане, например, для расширенных таблиц ресурсов и использования, обсуждаемых в пунктах 23.80–23.82.

23.76 Странам рекомендуется собирать данные о международной торговле товарами в разбивке по характеристикам предприятий (TEC), а также о международной торговле услугами по характеристикам предприятий (STEC). Многие страны уже добавили в свои статистические данные TEC и STEC информацию о том, является ли предприятие иностранным или отечественным. Эта статистика может ответить на такие вопросы, как: Какие виды предприятий стоят за потоками международной торговли товарами и услугами? Какова доля малых и средних предприятий в общем объеме международной торговли? Какова доля предприятий, которые торгуют с определенными странами-партнерами, и какой объем торговли на них приходится? Эта статистика также может позволить составителям счетов подготовить дополнительное представление данных, где будет проведена дезагрегация экспорта и импорта товаров и услуг и внешних потоков инвестиционного дохода по форме собственности, размеру-классу предприятий, торговым партнерам, продуктам и отраслям.

23.77 Таблица 23.2 содержит шаблон для представления дополнительной информации. Основная разбивка делается по наличию внутреннего или иностранного контроля. Также требуется выделение малых и средних предприятий (МСП), численность работников в которых ниже определенного порога. Многие страны используют пороговое значение, равное 250 работникам. Это пороговое значение рекомендуется для повышения международной сопоставимости, но можно рассмотреть и другие значения. В случаях, когда базовые данные не собираются или недоступны на уровне предприятия (например, импорт товаров или услуг отдельными лицами), операции следует показывать в рубрике «Неизвестно». Будет полезно дополнительно разделить МСП на независимые МСП (т. е. не входящие в группу) и те, которые являются частью группы, чтобы попытаться определить МСП, которые могут получить выгоду от вклада аффилированных сторон.

23.78 Хотя шаблон представляет собой рекомендуемый уровень дезагрегации, некоторые страны могут быть в состоянии обеспечить дальнейшую детализацию по определенным параметрам, тогда как в других случаях страны могут быть не в состоянии обеспечить рекомендуемый уровень дезагрегации из-за своих критериев конфиденциальности для распространения информации или из-за отсутствия подробных данных. В любом случае, при публикации этих статистических данных следует учитывать наиболее подходящую с экономической точки зрения возможную разбивку.

Таблица 23.2: Шаблон для определения роли характеристик предприятия в текущем счете

	Всего	По торговым партнерам		По продуктам		По отраслям	
		Каждый из 5 важнейших партнеров	Остальной мир	Каждый из 5 важнейших продуктов	Прочие продукты	Каждая из 5 важнейших отраслей	Прочие отрасли
TEC Статистика платежного баланса							
1.A Экспорт товаров и услуг Экспорт товаров и услуг, всего 1.A.a Товары По праву собственности на предприятие Внутренний контроль МНП Прочее							

Иностранный контроль Неизвестно По размеру предприятия МСП Независимое Часть группы Крупное предприятие Неизвестно 1.A.b Услуги По праву собственности на предприятие Внутренний контроль МНП Прочее Иностранный контроль Неизвестно По размеру предприятия МСП Независимое Часть группы Крупное предприятие Неизвестно 1.B.2 Получение инвестиционного дохода По праву собственности на предприятие Внутренний контроль МНП Прочее Иностранный контроль Неизвестно По размеру предприятия МСП Независимое Часть группы Крупное предприятие Неизвестно				
1.A Импорт товаров и услуг Импорт товаров и услуг, всего 1.A.a Товары По праву собственности на предприятие Внутренний контроль МНП Прочее Иностранный контроль Неизвестно По размеру предприятия МСП Независимое Часть группы Крупное предприятие Неизвестно 1.A.b Услуги По праву собственности на предприятие Внутренний контроль МНП Прочее Иностранный контроль Неизвестно По размеру предприятия МСП Независимое Часть группы Крупное предприятие Неизвестно 1.B.2 Расходы и инвестиционный доход По праву собственности на предприятие				

Внутренний контроль МНП Прочее Иностранный контроль Неизвестно По размеру предприятия МСП Независимое Часть группы Крупное предприятие Неизвестно				

Другие дополнительные статистические данные по международной торговле товарами и услугами

23.79 Подробная статистика по импорту и экспорту также может быть полезна для анализа глобальных цепочек создания стоимости. Особенно рекомендуется предоставлять отчетность по следующим пунктам: общая стоимость реэкспорта и разбивка по основным продуктам и/или партнерам; общая стоимость товаров, приобретенных или проданных в рамках перепродажи за границей и основные продукты и/или главные торговые партнеры; таблица согласования между статистикой международной торговли товарами (IMTS) и статистикой международной торговли товарами в платежном балансе (ITGS); разбиение общего объема международной торговли товарами по продуктам и торговым партнерам в соответствии с методологией учета в интегрированной системе национальных счетов (СНС), а также географическое разбиение основных категорий услуг.

Расширенные таблицы ресурсов и использования

23.80 Расширенные таблицы ресурсов и использования (ТРИ) — это расширенные таблицы, предназначенные для более детализированного отражения операций, связанных с глобальными схемами организации производства, в гибком формате, позволяющем различные варианты расширений. Дополнительная детализация может поддерживать составление счетов торговли добавленной стоимостью (ТДС) и тематических счетов глобальных цепочек создания стоимости (ГЦСС). Расширения могут включать разбивку по предприятиям, например, по размеру и классу предприятия, торговому статусу (например, ориентация на экспорт) или контролю (например, иностранный контроль или отечественные единицы, являющиеся частью группы МНП). Подробная информация о контроле может быть определена с помощью статистики зарубежных аффилированных предприятий (СЗАП) или обследований МНП. Другие возможные расширения могут включать ссылки на счет образования доходов, статистику затрат труда и статистику выбросов парниковых газов.

23.81 Различные расширения ТРИ могут охватывать важные различия в структуре затрат и выпуска разных производителей в одной и той же отрасли, которые отсутствуют в обычных таблицах ресурсов и использования и таблицах «затраты-выпуск». Согласно подходу расширения ТРИ, как и в случае с другими расширенными таблицами и тематическими счетами, страны могут внедрять их в соответствии со своими собственными приоритетами и ресурсами таким образом, который наиболее соответствует их конкретным потребностям, обстоятельствам и наличию данных. Целью расширенных ТРИ является создание интегрированной структуры учета, которая может связать разрозненные источники данных, такие как структурная статистика предприятий, статистика торговли в разбивке по характеристикам предприятий (ТЕС и STEC), статистики зарубежных аффилированных предприятий и данные о международной торговле в согласованную структуру. Расширенные ТРИ должны быть экономными в построении, то есть нет необходимости разбивать все виды деятельности на более однородные группы. Как и тематические счета глобальных цепочек создания стоимости, расширенные ТРИ могут фокусироваться только на выбранных видах деятельности. Составители счетов могут сосредоточиться на отраслях и/или продуктах, где требуется дополнительная детализация в контексте анализа их экономики. Если в данной отрасли нет иностранного присутствия, то нет необходимости добавлять детализацию.

23.82 Данные, собранные для дополнительного представления доходов от торговли и инвестиций, описанные в пунктах xx.xx - xx.xx РПБ7, могут помочь улучшить качество расширенных ТРИ, тематических счетов ГЦСС и оценок торговли добавленной стоимостью (ТДС). Расширенные ТРИ строятся на базе национальных таблиц ресурсов и использования (ТРИ) и таблиц «затраты-выпуск» (ТЗВ) посредством интеграции более подробных данных, полученных с использованием обследования МНП, обследования для

целей платежного баланса, налоговых данных, интегрированной статистики предприятий и согласованной статистики международной торговли, среди прочего. Расширенные ТРИ обеспечивают целостный, интегрированный взгляд для лучшего понимания сложностей и взаимодействий при измерении влияния глобализации на производственные процессы. Они также могут служить полезными и важными входными данными при составлении статистики торговли добавленной стоимостью и тематических счетов ГЦСС. Подробные обсуждения и рекомендации для составления расширенных ТРИ и расширенных таблиц «затраты-выпуск» можно найти в *Руководстве по расширенным таблицам ресурсов и использования и расширенным таблицам «затраты-выпуск» (Handbook on Extended Supply and Use Tables and Extended Input-Output Tables).*

3. Другое представление

Другое представление переклассифицированных единиц специального назначения

23.83 Странам, для которых ЕСН считаются особенно важными, рекомендуется рассмотреть вариант добровольного расширения последовательности экономических счетов путем составления дополнительного представления ЕСН, переклассифицированных из стран их юридической регистрации в страны их материнских компаний. Хотя такое представление выходит за рамки интегрированной СНС, оно позволило бы пользователям увидеть воздействия консолидации потоков, имеющих место в ЕСН, с другими потоками в родительских компаниях, давая пользователям представление о влиянии транзитных потоков внутри групп МНП на основные макроэкономические показатели. Представление статистики ЕСН на национальной основе будет дополнять статистику, основанную на признаке резидентства, а не заменять ее. Разработку такой дополнительной статистики следует рассматривать только для тех стран, где ЕСН считаются важными, и особенно для тех, где МНП-резиденты создают много иностранных ЕСН или МНП-нерезиденты создают много ЕСН-резидентов. Такой дополнительный подход к разработке макроэкономических агрегатов считается слишком амбициозным и ресурсоемким, чтобы последовательно применять его в странах, для которых ЕСН не считаются важными. Для получения согласованных высококачественных оценок также потребуется значительный обмен исходными данными между странами, что может быть затруднено в связи с правилами для обеспечения конфиденциальности.

4. Статистические данные о деятельности групп многонациональных предприятий (МНП)

23.84 В дополнение к статистике прямых иностранных инвестиций и другим показателям глобализации информация о предприятиях, находящихся под иностранным контролем, также предоставляется через статистические данные о деятельности многонациональных предприятий (ДМНП) и тесно связанную с ней статистику зарубежных аффилированных предприятий (ФАТС). Статистика ДМНП охватывает целый ряд переменных, касающихся предприятий с прямыми иностранными инвестициями. Этот более широкий набор данных составляется отдельно от статистики платежного баланса и международных инвестиционных позиций (хотя эти данные могут собираться в рамках составления статистики прямых иностранных инвестиций), поскольку данные относятся к общим активам и деятельности предприятий с прямыми иностранными инвестициями, а не только к их прямым взаимоотношениям со связанными предприятиями. Иными словами, цель статистики ДМНП - обеспечить лучшее понимание влияния прямых иностранных инвестиций, дополнив данные о международных потоках и позициях. ФАТС являются подмножеством статистики ДМНП и не охватывают конечные контролирующие материнские компании аффилированных предприятий.

23.85 Статистика ДМНП охватывает те предприятия с прямыми иностранными инвестициями, в которых прямой инвестор (или группа инвесторов в совокупности) прямо или косвенно владеет или контролирует большинство голосующих акций (т.е. дочерние предприятия). Это совпадает с охватом корпораций, находящихся под иностранным контролем, в интегрированной структуре СНС, но отличается от охвата предприятий с прямыми иностранными инвестициями из-за исключения ассоциированных компаний.

23.86 Для статистики предприятий с иностранным контролем в стране, составляющей счета (статистика ДМНП о входящей деятельности) географическая привязка должна осуществляться к стране, к которой относится конечная контролирующая материнская компания. Однако для облегчения связи с данными о прямых иностранных инвестициях составителям статистики рекомендуется также предоставлять некоторые данные, в которых географическая привязка проводится к стране непосредственного инвестора (то есть первого

иностранного материнского предприятия). Статистические данные по предприятиям-нерезидентам, контролируемым прямыми иностранными инвесторами, которые являются резидентами страны, разрабатывающей статистику (статистика ДМНП об исходящей деятельности), должны быть отнесены на основе местонахождения предприятий, деятельность которых описывается. В идеале все переменные ДМНП должны быть разнесены по странам на основе производственной деятельности заведений или предприятий в соответствии с Международной стандартной отраслевой классификацией всех видов экономической деятельности (МСОК). Кроме того, конкретные переменные, такие как объем продаж или выпуск, экспорт и импорт, могут быть отнесены в соответствии с видами производимых и продаваемых продуктов.

F. Аналитические инструменты

23.87 Части и компоненты, из которых состоит конечный продукт, будь то товар или услуга, все чаще производятся в разных странах. Поэтому промежуточные товары и сопутствующие услуги могут несколько раз пересекать национальные границы, прежде чем они будут собраны и проданы в качестве конечного продукта. Более того, международная торговля товарами и услугами часто является внутригрупповой торговлей, организованной и возглавляемой МНП.

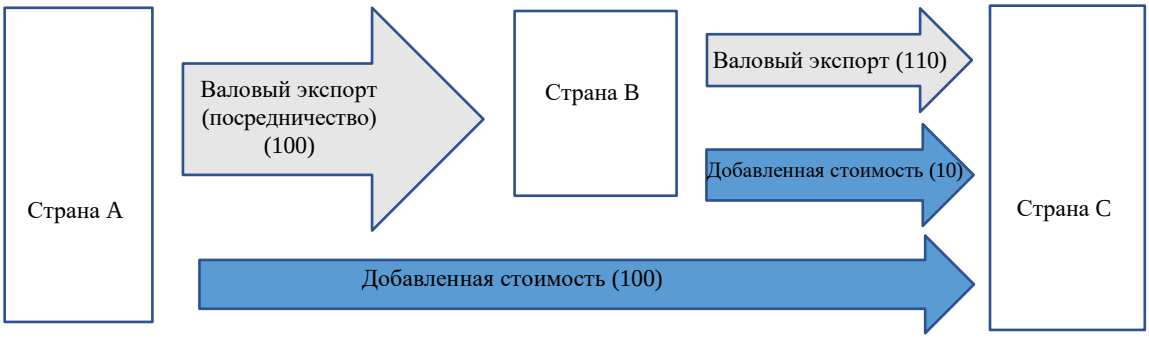
23.88 В последние годы значительно вырос спрос на более подробную статистическую информацию о ГЦСС для выработки политики. Фрагментация производства усилила расхождение между валовыми потоками, фиксируемыми традиционной статистикой международной торговли, и данными о производстве и конечном спросе, учитываемыми в интегрированной системе национальных счетов. В данном разделе представлены аналитические инструменты, разработанные для лучшего понимания взаимосвязи между глобализацией и внутренней экономикой.

Показатели торговли добавленной стоимостью

23.89 Данные о международных торговых потоках обычно регистрируются на двусторонней валовой основе, то есть страна сообщает о своем экспорте и импорте с каждым из своих торговых партнеров каждый раз, когда происходит смена собственника. Когда производственный процесс разделен на несколько стран, эти двусторонние валовые торговые потоки сами по себе могут давать искаженное представление о конечном местонахождении производства.

23.90 Рассмотрим пример, показанный на рис. 23.6. Страна A экспортирует товары, полностью произведенные в стране A, в страну B, которая обрабатывает их, а затем экспортирует в страну C, где они потребляются. Добавленная стоимость A составляет 100 (столько же, сколько стоимость экспорта), а B добавляет к товарам стоимость 10, таким образом экспортируя 110 в C. Торговая статистика показывает, что общий глобальный экспорт и импорт составляет 210, но только 110 добавленной стоимости было создано при их производстве. Двусторонние валовые потоки показывают, что C импортирует 110 из B и совсем не торгует с A, хотя A является основным источником добавленной стоимости товаров, которые C импортирует из B. Обратите внимание, что дефицит торгового баланса C с остальным миром составляет 110, а валовые торговые потоки показывают, что дефицит полностью обусловлен торговлей с B, хотя большая часть дохода, связанного с импортом, в конечном итоге поступает в A. Двусторонние валовые торговые потоки и любой дефицит или профицит, связанный с этими потоками, скорее всего, дадут неверное представление о месте производства и конечных выгодах или ущербе от международной торговли.

Рисунок 23.6: Завышенные валовые потоки торговли



Источник: UNECE *Guide to measuring global production*.

23.91 С 2010 года было опубликовано несколько справочников, руководств и статистических материалов, призванных лучше решать статистические проблемы, связанные с пониманием характера мирового производства, например, «Руководство ОЭСР по показателям торговли добавленной стоимостью: Издание 2023 года» (*OECD Guide to OECD's Trade in Value Added* Indicators*: 2023 Edition)*. Подход, основанный на торговле добавленной стоимостью (ТДС), позволяет решить проблему двойного учета, неизбежно присутствующую в валовых потоках международной торговли. В ТДС измеряется стоимость, добавляемая каждой страной и отраслью при производстве товаров и услуг, которые продаются и потребляются во всем мире.

23.92 Таким образом, информация ТДС включает в себя информацию обо всей глобальной цепочке создания стоимости, предоставляя информацию, которую разработчики политики могут использовать для понимания глобальных последствий от внешнеторговых потоков своей страны, что потенциально может повлиять на политику в отношении воздействия международной торговли на рост и конкурентоспособность, глобальные дисбалансы, макроэкономические потрясения, трудовые ресурсы и окружающую среду.

23.93 Модель измерения ТДС предполагает составление многострановой таблицы «затраты-выпуск», которая объединяет национальные таблицы ресурсов и использования и статистику торговли. Всемирная таблица «затраты-выпуск» позволяет отслеживать экспорт одной страны, который используется в качестве промежуточного потребления в промышленности второй страны. Всемирная таблица «затраты-выпуск» также включает столбцы, в которых отражается конечный спрос в каждой стране, и строки, в которых отражаются налоги за вычетом субсидий на продукты, добавленная стоимость в основных ценах и выпуск для каждой отрасли в каждой стране (более подробную информацию о многострановых таблицах «затраты-выпуск» см. в главе 36 «Таблицы „затраты-выпуск“»).

23.94 К числу ключевых показателей, обеспечиваемых статистикой ТДС, относятся внутреннее содержание экспорта страны (т.е. внутренняя добавленная стоимость экспорта в процентах от общего валового экспорта), разложение валового экспорта страны по странам-источникам в смысле добавленной стоимости и аналогичное разложение валового импорта страны по странам-источникам в пересчете на добавленную стоимость. Можно также разложить содержание добавленной стоимости в экспорте на добавленную стоимость, созданную при производстве товаров, и добавленную стоимость, созданную при производстве услуг. Наконец, эти разложения часто также показывают, что часть добавленной стоимости импортируемых промежуточных товаров отражает собственную внутреннюю добавленную стоимость страны (с более раннего этапа глобальной цепочки создания стоимости), которая «вернулась» в страну.

23.95 Детализированная статистика ТДС может быть рассчитана с использованием расширенных ТРИ и ТЗВ (см. пункты 23.80-23.82). Поскольку оценки ТДС основываются на таблицах ресурсов и использования (или таблицах «затраты-выпуск») из нескольких стран, они обычно составляются международными или региональными организациями. Тем не менее, национальная статистика является конечным источником данных, используемых при их составлении, и для предоставления данных с необходимым уровнем детализации требуется международное сотрудничество. В случае отсутствия достаточно подробных данных разработчику статистики приходится делать ряд допущений. Усилия по повышению качества национальных

данных о глобальных цепочках создания стоимости также способствовали созданию следующего аналитического инструмента - тематического счета для глобальной цепочки создания стоимости.

Тематический счет для глобальной цепочки создания стоимости

23.96 Глобальные цепочки создания стоимости (ГЦСС), координируемые и возглавляемые ведущими предприятиями, представляют собой взаимосвязанные основные виды производственной деятельности и вспомогательные виды деятельности по производству конечного продукта. ГЦСС включают в себя весь спектр деятельности, которую осуществляют предприятия и работники, чтобы довести продукт от его зарождения до конечного использования. Сюда входят такие виды деятельности, как исследования и разработки, производство, транспортировка и распределение, маркетинг и продажи, а также послепродажное обслуживание, предоставляемое конечному потребителю. Тогда как в обычной статистике национальных счетов невозможно в полной мере увидеть деятельность, включенную в ГЦСС, в тематическом счете ГЦСС используется подход «снизу-вверх», который рассматривает конкретную производственную цепочку в рамках интегрированной системы национальных счетов.

23.97 В справочнике Организации Объединенных Наций «Учет глобальных цепочек создания стоимости: Сателлитные счета ГЦСС и интегрированная статистика предприятий» *(Handbook Accounting for Global Value Chains: GVC Satellite Accounts and Integrated Business Statistics)* подчеркивается роль тематического счета ГЦСС, который может использоваться для определения и разъяснения ГЦСС для конкретного продукта или группы продуктов, производимых в рамках ГЦСС. Тематический счет глобальных цепочек создания стоимости (ГЦСС) включает таблицы ресурсов и использования (ТРИ), для конкретных ГЦСС, либо на национальном, либо на мультистрановом уровне, основанные на подходе, ориентированном на предприятия. Он объединяет агрегированную и более детализированную статистику предприятий, информацию о направлениях деятельности и функциях бизнеса, а также счета институциональных секторов, имеющих отношение к конкретной ГЦСС. Соответственно, он включает производство, в том числе образование дохода и затраты труда, использованные в этом производстве, инвестиционный доход, приобретение за вычетом выбытия нефинансовых и финансовых активов, а также соответствующие балансы активов и пассивов. Такой уровень детализации не представлен в существующем представлении счетов на уровне секторов или подсекторов, в которых осуществляется деятельность значимых для страны ГЦСС.

23.98 Национальные (или мультистрановые) счета по ГЦСС будут составляться на основе национальных таблиц ресурсов и использования. Сначала составители должны определить сферу охвата ГЦСС и идентифицировать предприятия, участвующие в цепочке поставок ГЦСС. Интеграция информации начинается с составления национальных таблиц ресурсов и использования с обычной разбивкой по отраслям и продуктам. Разбивка на отраслевом уровне четко определяет соответствующие разделы и группы Международной стандартной промышленной классификации (МСОК) для ГЦСС. Аналогичным образом, разбивка на уровне продуктов четко определяет продукты, относящиеся к ГЦСС. Однако для всестороннего анализа ГЦСС необходимы существенные дополнения, как указано в Руководстве ООН.

23.99 Глобальное предприятие может организовать свою основную производственную деятельность (производство товаров и услуг для продажи на рынке) по нескольким различным направлениям. Такое предприятие может быть ведущей фирмой для разных ГЦСС в различных конкретных отраслях. Поэтому данные об основной деятельности, торговле и инвестициях для тематического счета ГЦСС необходимо собирать по направлениям деятельности глобального предприятия, чтобы обеспечить правильную спецификацию данных для ГЦСС, контролируемой ведущим предприятием, в конкретной отрасли. Предприятие или группа предприятий сможет выделить статистические единицы в каждом из своих направлений деятельности и далее по каждой бизнес-функции. Деятельность ведущего предприятия учитывается в стране его местонахождения. Кроме того, чтобы отразить структуру управления в таблицах ресурсов и использования, необходимо провести дополнительную разбивку предприятий по категориям МСОК, соответствующим бизнес-функциям ГЦСС, осуществляемым на экономической территории, чтобы отразить, находится ли предприятие под иностранным или национальным контролем, а также является ли оно частью ГЦСС или нет.

23.100 Аналогичным образом, перечень стандартизированных продуктов, явно указанных в счетах ГЦСС, отражает связанные с ГЦСС продукты, которые включают конечный продукт ГЦСС и промежуточные товары и услуги, используемые для производства конечного продукта. Наконец, в силу многостранового характера ГЦСС международная торговля этими товарами между странами-партнерами про ГЦСС также будет показана в явном виде.

23.101 Составление тематического счета ГЦСС характеризуется гибким подходом, который может быть реализован в зависимости от потребностей и интересов страны без излишней нагрузки и без снижения точности или согласованности соответствующих данных в интегрированной системе национальных счетов. Иными словами, тематические счета ГЦСС могут быть сфокусированы на одной стране или, что предпочтительнее, расширены до многострановых счетов с основными партнерами по ГЦСС. Гибкость заключается также в выборе одной или нескольких отраслей, на которых следует сосредоточиться, причем выбор основывается на экономической значимости или доминировании отрасли в национальной экономике и на рынках стран-партнеров. Кроме того, тематические счета ГЦСС могут включать только одну или несколько интересующих таблиц ресурсов и использования, связанных с ГЦСС, но предпочтительно, чтобы они также включали счета институциональных секторов, имеющих отношение к ГЦСС.