

UNECE

Руководство по измерению глобального производства



ОРГАНИЗАЦИЯ
ОБЪЕДИНЕННЫХ
НАЦИЙ

Руководство по измерению глобального производства



Организации Объединенных Наций
Нью-Йорк и Женева, 2016

ПРИМЕЧАНИЕ

Употребляемые обозначения и изложенный материал в данной публикации, не выражают какого-либо мнения со стороны Секретариата Организации Объединенных Наций относительно юридического статуса той или иной страны, территории, города или района, или их властей, или их границ.

Настоящий документ представляет собой неофициальный перевод, полную ответственность за который берет на себя издатель. Окончательное редактирование было осуществлено

Межгосударственным статистическим комитетом Содружества Независимых Государств (Статкомитет СНГ)

Вступление

Всевозрастающая глобализация проверяет на прочность нашу способность полностью понимать национальную и международную экономическую историю, длящуюся на протяжении многих десятилетий. Особенностью этих разработок стал расширенный охват международного производства и цепочек поставок, будь то производство автомобилей, велосипедов, лекарственных препаратов или элементов информационно-коммуникационных технологий.

Многие глобальные производственные цепочки состоят из отдельных компаний, специализирующихся в производстве отдельных компонентов определенного конечного продукта. Это хорошо видно на примере автомобильной или велосипедной промышленности. Зачастую в глобальном производстве мы обнаруживаем целые группы филиалов, дочерних компаний и отделений одного и того же многонационального предприятия, которые связаны между собой в глобальной производственной цепочке. Именно такой тип международной корпоративной структуры в основном рассматривается в Руководстве по измерению глобального производства.

Развитие глобализации производства расширило международную торговлю промежуточной и готовой продукцией, а также производимыми услугами и продуктами. Это случилось в результате фрагментации производственного процесса во всем мире. Например, в 1978 году Китай по общему объему импорта и экспорта, который составлял 20,6 млрд. долларов, занимал 32 место среди всех государств, таким образом, на его долю приходилось менее одного процента от объема глобальной торговли. В 2010 году общий объем товарооборота в Китае составил свыше 3 триллионов долларов, что в 143 раза превысило уровень 1978 года. На сегодняшний день на долю Китая приходится 10,4% и 9,1% глобального экспорта и импорта соответственно, что делает его крупнейшим в мире экспортером и вторым по величине импортером товаров.

Настоящее Руководство следует логике руководства «Влияние глобализации на национальные счета», хотя здесь больше внимания уделено поведению многонациональных предприятий, задействованных в глобальном производстве. Рекомендации и обсуждения опираются на международные стандарты отчетности, приведенные в Системе национальных счетов 2008 и шестом издании Руководства Международного валютного фонда по платежному балансу и международной инвестиционной позиции. Фактически Руководство проливает свет на подчас непрозрачные структуры многонациональных предприятий посредством:

- a) предоставления концептуальной основы для понимания структур, права собственности и, в частности, значения таких нематериальных активов, как патенты и потоки услуг, связанных с роялти;
- b) практических указаний по всем проблемам, возникающим во время работы с многонациональными предприятиями-резидентами, которые являются элементами глобальных цепочек производства и распределения;
- c) приведения конкретных примеров и описанием передового опыта разных стран в производстве статистических данных по глобальному производству;
- d) проведения обсуждения недавних инициатив, например, работы Организации экономического сотрудничества и развития и Всемирной торговой организации по измерению торговли в терминах добавленной стоимости;
- e) создания программы будущих работ и исследований.

Подготовка Руководства представляла собой действительно глобальную работу, предполагавшую вклад, как международных организаций, так и отдельных стран. Результаты работы по подготовке Руководства были представлены на многих международных совещаниях: групп экспертов ЕЭК ООН/Евростат/ОЭСР по национальным счетам, Рабочей группы ОЭСР по национальным счетам, Комитета МВФ по статистике платежного баланса, Межсекретариатской рабочей группы по национальным счетам, Консультативной экспертной группы по национальным счетам, Международной ассоциации по изучению национального дохода и богатства, Ассоциации национального счетоводства Франции и Экспертной группы по международным экономическим и социальным классификациям. Хотелось бы поблагодарить каждого, кто внес свой вклад в обсуждения.



Майкл Коннолли

Председатель Целевой группы по глобальному производству

Предпосылки

За последние годы были предприняты значительные шаги по усовершенствованию международных стандартов отчетности для составления национальных счетов и платежного баланса в части регистрации сделок предприятий, участвующих в глобальном производстве. Эти шаги предполагают повышение согласованности Системы национальных счетов 2008 (СНС 2008) и Руководства Международного валютного фонда (МВФ) по платежному балансу и международной инвестиционной позиции (шестое издание, РПБ6), регистрацию импорта и экспорта строго на основе смены права собственности, а также указания по учету деятельности по перепродаже товаров за границей.

Эти изменения демонстрируют тот факт, что сбор данных о деятельности в рамках глобальных производственных цепочек представляет собой сложный аспект макроэкономической статистики. Использование принципа передачи права собственности выносит на поверхность такие вопросы измерения, которые прежде были скрыты при составлении счетов на основе старых руководящих принципов. Новые стандарты приведены в соответствие некоторым аспектам глобализации, но также предполагают много проблем, связанных с измерением. Эти проблемы вызывают новые концептуальные вопросы и вопросы измерения, которые рассматриваются в настоящем Руководстве по измерению глобального производства (далее «Руководство»). Цель Руководства заключается в поддержке внедрения обновленных международных стандартов в части учета глобального производства и, тем самым, в улучшении сопоставимости на международном уровне.

Глобальное производство получило свое развитие и на сегодняшний день включает широкий ряд деловых договоренностей и организационных форм. Сегодня на многонациональные предприятия (МНП) приходится значительная доля международной торговли между странами. Национальным статистическим институтам (НСИ) необходимо отслеживать изменение форм глобального производства и их влияние на международные торговые отношения. Важно выделять передовые практики, разработанные странами, и согласовывать на международном уровне практические руководства, необходимые для улучшения международной сопоставимости.

В 2007 году Конференцией европейских статистиков (КЕС) была учреждена Группа экспертов по влиянию глобализации на национальные счета, которая была организована совместно Европейской экономической Комиссией ООН (ЕЭК ООН), Статистической службой Европейского союза (Евростат) и Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). В 2011 году результаты работы этой группы экспертов были опубликованы в статистическом руководстве под названием «Влияние глобализации на национальные счета» (далее «Руководство по глобализации»)¹.

В ходе составления глав Руководства по глобализации («Товары, направляемые на переработку за границу» (Глава 5), «Перепродажа товаров за границей» (Глава 6), «Международные операции с продуктами интеллектуальной собственности» (Глава 7) «Вопросы измерения, связанные с административными данными о торговле и глобализацией» (Глава 9)) особое внимание уделялось феномену глобального производства. На последнем этапе подготовки проекта документа было принято решение о том, что вопрос глобального производства заслуживает отдельной главы (Глава 8). Хотя за короткий период времени в данной главе были рассмотрены и представлены многие аспекты глобального производства, некоторые важные вопросы не были изучены в полной мере, и поэтому они нуждаются в дополнительном рассмотрении.

При проведении согласования Руководства по глобализации членами КЕС был определен основной приоритет повестки дня будущих исследований, состоящий в разработке теоретических и практических аспектов механизмов глобального производства в увязке с реализацией новых глобальных стандартов: СНС 2008 и РПБ6. В июне 2011 года КЕС утвердила Руководство по глобализации, в том числе предложенные направления будущей работы. С учетом этого, Бюро КЕС попросило Бюро статистики Нидерландов провести углубленный обзор глобального производства.

При последующих консультациях в рамках Бюро КЕС и Руководящей группы ЕЭК ООН по национальным счетам была подчеркнута важность вопросов, поднятых во время проведения углубленного обзора. В результате Бюро КЕС создало Целевую группу по глобальному производству (ЦГГП), задача которой состоит в разработке концептуальных вопросов и вопросов измерения, связанных с глобальным производством. Руководящая группа также отметила, что внимание исследователей должно быть направлено не столько на сам глобальный производственный процесс, сколько на глобальные схемы организации производства в более широком смысле, для признания важности производства услуг и операций с продуктами интеллектуальной собственности (ПИС).

¹ ЕЭК ООН, Евростат и ОЭСР: Влияние глобализации на национальные счета (Организация Объединенных Наций, Нью-Йорк и Женева, 2011 год)

Кроме того, Статистический отдел ООН (СО ООН) и ОЭСР подчеркнули важность поддержки, которую оказывает Межсекретариатская рабочая группа по национальным счетам (МСРГНС) будущей работе, связанной с изучением глобальных схем организации производства, в рамках общих усилий по разработке рекомендаций по внедрению СНС 2008.

Перед ЦГПП стояли две цели. Одна из них заключалась в разработке рекомендаций для решения ряда концептуальных вопросов, возникающих из СНС 2008 и РПБ6 в связи с глобальным производством. Вторая цель заключалась в разработке дальнейших указаний по аспектам практической реализации. Для этого ЦГПП изучала существующие практики стран относительно разных видов глобальных схем организации производства.

Концептуальные вопросы, требующие дальнейших указаний, включали классификацию так называемых бесфабричных товаропроизводителей (БТП) и других единиц, задействованных в глобальных производственных цепочках, а также касались определения права собственности на активы, в том числе ПИС, в глобальных производственных цепочках и МНП.

Работа по практическим вопросам была направлена на измерение ПИС в глобальных производственных цепочках, на регистрацию импорта и экспорта на основе факта смены права собственности (с соблюдением принципов СНС 2008 и РПБ6), а не на основе регистрации трансграничных операций (что применяется в статистике внешней торговли), на пропорциональное распределение деятельности многотерриториальных предприятий, учет квазитранзитной торговли и перепродажи услуг за границей.

Работа ЦГПП была связана с работой некоторых других групп экспертов. Как говорилось ранее, ЦГПП продолжила работу Совместной группы экспертов ЕЭК ООН/Евростата/ОЭСР над Руководством «Влияние глобализации на национальные счета», при этом настоящее Руководство может рассматриваться как логическое продолжение Руководства по глобализации. Кроме того, ЦГПП тесно сотрудничала с Целевой группой Евростата по товарам, направляемым за границу для переработки, и получила важную информацию об опыте стран-членов Европейского Союза. Также в настоящем Руководстве делается ссылка на отчет Целевой группы по головным офисам, холдинговым компаниям и единицам специального назначения Европейского центрального банка (ЕЦБ)/Евростата/ОЭСР. ОЭСР и Всемирная торговая организация (ВТО) разрабатывают базу данных показателей для измерения торговли в терминах добавленной стоимости (TiVA). Такая работа является примером области экономического анализа, тесно связанной с рекомендациями ЦГПП. Для разработки данного Руководства также оказались полезны результаты других международных инициатив, о которых говорится в соответствующих главах.

Выражение признательности

Настоящее Руководство является результатом совместной работы членов Целевой группы по глобальному производству, в состав которой входили следующие представители стран: Майкл Коннолли (*Председатель*, Ирландия), Марк де Хаан (*Редактор*, Нидерланды), Патрик О'Хаган (Канада), Джоанна Пакаринен, Эва Хамунен и Паула Койстинен-Йокиниemi (Финляндия), Соли Пелег (Израиль), Людовико Брацци (Италия), Франсиско Гильен Мартин и Жерардо Дюран Алькантара (Мексика), Лео Хемстра (Нидерланды), Энн Лизбет Братауг (Норвегия), Моника Нельсон Эдберг, Майкл Вольф и Хосе Камачо (Швеция), Дилан Рассьер и Brent Молтон (США), Хенк Неймейер, Маттиас Людвиг и Пекка Алайооско (Евростат), Ральф Козлов и Корнелия Хаммер (МВФ), Дженнифер Рибарски и Надим Ахмад (ОЭСР), Карстен Болдсен, Тихомира Димова, Рами Пелтола и Зейнеп Орхун (ЕЭК ООН), Герман Смит и Рональд Янсен (СО ООН), Андреас Маурер и Джоселин Магдалин (ВТО).

Каждая глава составлялась ведущим автором и впоследствии просматривалась членами Целевой группы. Ведущие авторы Руководства: Патрик О'Хаган (Канада), Майкл Коннолли (Ирландия), Соли Пелег (Израиль), Марк де Хаан (Нидерланды), Энн Лизбет Братауг (Норвегия), Дилан Рассьер (США), Ральф Козлов и Корнелия Хаммер (МВФ), Дженнифер Рибарски и Надим Ахмад (ОЭСР), Рами Пелтола (ЕЭК ООН), Андреас Маурер и Джоселин Магдалин (ВТО). Их готовность работать в условиях стресса и нагрузок, которые оказываются со стороны других членов Целевой группы, редактора и в процессе различных международных встреч, свидетельствует об их приверженности и заинтересованности в данном проекте.

Марк де Хаан (Нидерланды) являлся лицом, ответственным за редактирование содержания Руководства. Им были составлены несколько тематических документов для упрощения процесса обсуждений на разных форумах. Работа господина Марка де Хаана носила крайне важный характер; он поднимал важные вопросы, предоставлял необходимую информацию и в целом стимулировал обсуждения в Целевой группе.

Помимо членов Целевой группы следующие эксперты также внесли ценный вклад в разработку отдельных глав: Дэвид Келли (Ирландия), Зив Городиский (Израиль), Стефано Манганьелло (Италия), Жерар Эдинг (Нидерланды), Саньив Махаджан, Саймон Хамфрис и Робин Линч (Великобритания), Даниэла Комини (Евростат), Петер ван де Вен и Фабьен Фортанье (ОЭСР).

В Руководстве представлены полезные примеры и конкретные ситуации следующих стран: Австралия, Венгрия, Израиль, Ирландия, Италия, Канада, Китай, Китай/Гонконг, Кыргызстан, Мексика, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Республика Корея, Соединенные Штаты Америки, Филиппины, Финляндия, Франция, Чешская Республика, Швеция, Евростат, МВФ и ОЭСР.

В ходе глобальных консультаций следующими странами и регионами были представлены комментарии, которые играли существенную роль в доработке Руководства: Австралия, Австрия, Албания, Ангола, Армения, Беларусь, Бельгия, Болгария, бывшая югославская Республика Македония, Венгрия, Венесуэла, Германия, Государство Палестина, Грузия, Дания, Зимбабве, Израиль, Ирландия, Италия, Казахстан, Канада, Катар, Китай/Гонконг, Китай/Макао, Колумбия, Кувейт, Латвия, Литва, Малайзия, Мексика, Монтсеррат, Нидерланды, Норвегия, Перу, Польша, Республика Молдова, Россия, Румыния, Сингапур, Словакия, Словения, Соединенные Штаты Америки, Судан, Турция, Уругвай, Филиппины, Финляндия, Франция, Хорватия, Черногория, Чешская Республика, Швейцария, Швеция, Южный Судан, Япония, Комиссия по статистике и экономике стран Африки, расположенных к югу от Сахары, Евразийская экономическая комиссия, Евростат, МВФ, ОЭСР, Экономическая и социальная комиссия ООН для Азии и Тихого океана, Статистический институт ООН для Азии и Тихого океана и ВТО.

Лидия Братанова, директор статистического отдела ЕЭК ООН, и Карстен Болдсен, руководитель сектора экономической статистики, оказывали особо необходимую поддержку на протяжении всего проекта. Тихомира Димова и Рами Пелтола, из группы национальных счетов, свели в Руководстве воедино материалы из разных источников, организовали встречи и международные консультации, а также оказали содействие в доработке Руководства. Александр Свирчевский создал Wiki-платформу Целевой группы и осуществлял ее обслуживание.

Мы благодарны Межгосударственному статистическому комитету Содружества Независимых Государств (Статкомитет СНГ) за редактирование и обеспечение согласованности русского перевода Руководства.

Содержание

Вступление	iii
Предпосылки.....	v
Выражение признательности.....	vii
Содержание	ix
Список аббревиатур и сокращений.....	xi
Глава 1 Введение	1
Глобальное производство.....	1
Структура Руководства.....	1
Глобальные цепочки поставок, создания стоимости и производства.....	3
Схемы организации производства.....	5
Глава 2 Типология схем организации глобального производства.....	7
Введение.....	7
Типология схем организации глобального производства.....	8
Пример А: Обработка материалов, принадлежащих отечественной головной компании	9
Пример В: Перепродажа.....	15
Пример С: Бесфабричные товаропроизводители (БТП)	17
Услуги, связанные со схемами организации глобального производства.....	21
Пример D: Вынесение части производства услуг, ПИС.....	22
Пример E: Вынесение части производства услуг, за исключением ПИС	23
Пример F: Субподряд на производство услуг.....	23
Альтернативный подход к бесфабричным товаропроизводителям.....	24
Выводы и рекомендации.....	32
Глава 3 Принципы экономической собственности внутри многонационального предприятия	35
Введение.....	35
Указания по международным статистическим стандартам.....	36
Практика бухгалтерского учета	41
Рассмотрение сложных случаев.....	45
Выводы и рекомендации.....	49
Глава 4 Право на продукты интеллектуальной собственности в глобальном производстве.....	51
Введение.....	51
Краткая информация о существующих руководствах.....	52
Определение запасов и потоков ПИС: обзор источников данных.....	53
Определение права экономической собственности на ПИС.....	58
Выводы и рекомендации.....	65

Глава 5 Измерение глобального производства: источники данных и трудности разработки.....	67
Введение.....	67
Товары, направляемые за границу на переработку (Пример А).....	68
Перепродажа за границей (Пример В).....	89
Бесфабричное товаропроизводство (Пример С).....	97
Обзор источников данных.....	101
Выводы и рекомендации.....	105
Глава 6 Группы по крупным предприятиям со сложной структурой	107
Введение.....	107
Справочная информация.....	108
Работа групп по крупным предприятиям со сложной структурой	110
Выводы и рекомендации.....	124
Приложение 6.1 – Вопросник по учету деятельности групп по крупным предприятиям со сложной структурой	126
Глава 7 Измерение торговли в терминах добавленной стоимости.....	129
Введение.....	129
Ключевые принципы измерения торговли в терминах добавленной стоимостью (TiVA).....	130
Необходимость TiVA	131
Первые фактические данные на основе базы данных ОЭСР-ВТО.....	133
Оценка торговли в терминах добавленной стоимости.....	140
Требования к данным для составления глобальных таблиц «затраты-выпуск»	141
Вопросы учета, связанные с таблицами «затраты-выпуск».....	143
За пределами измерения торговли в терминах добавленной стоимостью	145
Глава 8 Многотерриториальные предприятия	151
Введение.....	151
Концептуальное обоснование.....	151
Рассмотрение конкретных случаев	154
Проблемы, связанные с исходной статистикой.....	166
Рекомендации	167
Глава 9 Вопросы измерения квазитранзитной торговли и схожих явлений.....	169
Введение.....	169
Предпосылки.....	170
Применение РПБ6 и СНС 2008 в квазитранзитной торговле.....	172
Регистрация связанных между собой явлений.....	175
Выводы и рекомендации.....	177
Глава 10 Перепродажа услуг за границей	179
Введение.....	179
Смежные концепции, используемые в имеющихся международных руководствах	179
Рассмотрение концепций.....	180
Учет перепродажи услуг за границей на валовой или на чистой основе.....	184
Заключительные замечания	187
Глава 11 Выводы и рекомендации для будущей работы	189
Введение.....	189
Ключевые выводы и рекомендации	189
Организация будущей работы.....	193
Предложенный перечень согласованных действий по будущим исследованиям.....	194

Список аббревиатур и сокращений

АТЭС	Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество
БРИКС	Бразилия, Российская Федерация, Индия, Китай, Южно-Африканская республика
БТП	Бесфабричные товаропроизводители
БЭА	Бюро экономического анализа (США)
ВВП	Валовой внутренний продукт
ВНД	Валовой национальный доход
ВТО	Всемирная торговая организация
ГКПС	Группы по крупным предприятиям со сложной структурой
ГЦС	Глобальная цепочка создания стоимости
ГС	Гармонизированная система
ЕЗ	Евро зона
ЕК	Европейская комиссия
ЕООТ	Ежегодное обследование оптовой торговли (США)
ЕОРТ	Ежегодное обследование розничной торговли (США)
ЕСН	Единица специального назначения
ЕС	Европейский союз
ЕЦБ	Европейский Центральный Банк
ЕЭК ООН	Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций
ЗСРН	Зона совместной разработки нефти и газа
ИКТ	Информационные и коммуникационные технологии
ИК	Идентификационный код
ИНР	Идентификационный номер работодателя (США)
ИЦП	Индекс цен производителей
КЕС	Конференция Европейских статистиков
КОП	Классификация основных продуктов
КСД	Комплексный сбор данных
МВФ	Международный Валютный Фонд
МЕСПТ	Программа ЕС по модернизации европейской статистики предприятий и торговли
МКСТ	Межведомственный комитет по статистике торговли (Филиппины)
МК	Межведомственный комитет (Филиппины)
МНП	Многонациональное предприятие
МСОК	Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности
МСРГНС	Межсекретариатская рабочая группа по национальным счетам
МСТК	Международная стандартная торговая классификация
МСУ	Международные стандарты учета
МСФО	Международные стандарты финансовой отчетности

НДС	Налог на добавленную стоимость
НИОКР	Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы
НСИ	Национальный статистический институт
НСКС	Национальный статистический координационный совет (Филиппины)
НСК	Национальный статистический комитет Кыргызской Республики
ОЭСР	Организация экономического сотрудничества и развития
ОМТКУ	Обследование международной торговли коммерческими услугами
ООК	Обследование организации компаний (США)
ПБ	Платежный баланс
ПИС	Продукт интеллектуальной собственности
ПИИ	Прямые иностранные инвестиции
ПРОДКОМ	Классификация промышленных товаров в Европейском Сообществе
РИЦП	руководство по индексам цен производителей
РКУПБ	Расширенная классификация услуг платежного баланса
РНБПП	Размывание налогооблагаемой базы и перемещение прибыли
РПБ5	Руководство по платежному балансу, 5-е издание
РПБ6	Руководство по платежному балансу и международной инвестиционной позиции, 6-е издание
РСМТУ	Руководство по статистике международной торговли услугами
РСНР	Район совместных нефтяных разработок (Тиморское море)
СМСФО	Совет по международным стандартам финансовой отчетности
СМСУ	Совет по Международным стандартам учета
СМТТ	Статистика международной торговли товарами
СМТУ	Статистика международной торговли услугами
СНГ	Содружество независимых государств
Статкомитет СНГ	Межгосударственный статистический комитет Содружества Независимых Государств
СНС	Система национальных счетов
СОМО	Система отчетности о международных операциях
СО ООН	Статистический отдел Организации Объединенных Наций
СТЗФ	Статистика зарубежных компаний-филиалов
СУО	Специально уполномоченные органы (Тиморское море)
СФО	Стандарт финансовой отчетности
ТУ	Таможенное управление (Филиппины)
УНС	Управление национальной статистики (Великобритания)
ЦБФ	Центральный банк Филиппин
ЦГПП	Целевая группа по глобальному производству
ЦСО	Центральный статистический офис
ЮНЕСКО	Организация Объединённых Наций по вопросам образования, науки и культуры
AEDS	Автоматизированная система документирования данных по экспорту (Филиппины)
ASIES	Ежегодное обследование импорта и экспорта услуг (Гонконг)

BE-10	Базовое обследование прямых зарубежных инвестиций США
BE-10A	Базовое обследование прямых зарубежных инвестиций США для головных компаний, не являющихся банками
BE-120	Базовое обследование операций с отдельными услугами и продуктами интеллектуальной собственности с иностранцами (США)
CIF	Стоимость, страхование и фрахт
COMTRADE	База данных СО ООН по Статистике торговли товарами (база данных официальной статистики торговли и соответствующих аналитических таблиц)
CPA	Классификация продукции по видам деятельности (в Европейском экономическом сообществе)
EMEA	Европа, Ближний Восток и Африка
ESA	Европейская система национальных и региональных счетов
ESS	Европейская статистическая система
ESSnet	Сеть Европейской статистической системы
EUR	Евро (валюта)
FEIS	Система отчетности по международным операциям в Республике Корея
FOB	Франко-борт
GTAP	Проект анализа глобальной торговли
IDE-JETRO	Институтом развивающихся экономик Организации внешней торговли Японии
IEIRD	Декларация об импортном грузе и внутренних доходах (Филиппины)
IMMEX	Индустрия производства, макиладоры и экспортных услуг
INEGI	Национальный институт статистики и географии (Мексика)
NACE	Классификация видов экономической деятельности в Европейском сообществе
NEDA	Национальный орган экономики и развития (Филиппины)
PSCC	Филиппинская стандартная классификация товаров
QSMETA	Ежеквартальное обследование деятельности по перепродаже товаров и другой торговой деятельности (Гонконг)
SEIPI	Semi-conductors and Electronics Industries of the Philippines, Inc.
TIVA	Торговля добавленной стоимостью
USD	Доллар США
VAR	Коэффициент добавленной стоимости
WIOD	Всемирная база данных «затраты - выпуск»
XBRL	Расширяемый язык деловой отчетности
XML	Расширяемый язык разметки

Глава 1

Введение

Глобальное производство

1.1 Глобализация открывает новые возможности и обостряет конкуренцию, вынуждая производителей искать более эффективные способы производства своей продукции. В своем стремлении к повышению эффективности производства производители все чаще дробят традиционные вертикально интегрированные модели производства на отдельные этапы или функции (этот процесс получил название фрагментации производства), что позволяет производителям переводить часть своего производственного процесса на аутсорсинг. Когда в результате схема организации производства распределяется по разным странам, задача проведения измерений, стоящая перед статистиками, становится гораздо более сложной.

1.2 Некоторые экономические движущие силы привели к фрагментации производства, закрепленной за специализированными заведениями, как зарубежными, так и местными. Совершенствование информационных технологий позволяет компаниям переносить производство в новые, зачастую удаленные места. Созданию глобальных цепочек поставок и глобальных цепочек создания стоимости способствуют международные различия в издержках производства, например, менее высокий относительный уровень оплаты труда и менее высокие торговые и транспортные издержки, более качественная логистика, разница в налогообложении, более надежные механизмы защиты прав интеллектуальной собственности и обеспечения исполнения контрактов².

1.3 В результате самых последних пересмотров международных статистических стандартов и разработки Системы национальных счетов 2008 года (СНС 2008) и шестого издания Руководства по платежному балансу и международной инвестиционной позиции (РПБб), был внесен ряд изменений для улучшения отражения аспектов глобализации. Основная цель настоящего Руководства по измерению глобального производства (далее – Руководство) заключается в предоставлении лучших практических и теоретических рекомендаций для отражения глобального производства специалистам в области составления национальных счетов и платежного баланса. В настоящем документе также рассматриваются несколько новых явлений глобализации, связанные с ними теоретические проблемы, а также возникающие потребности в данных для объяснения макроэкономических последствий глобализации процессов производства.

1.4 В следующем разделе представлен краткий обзор содержания Руководства. Остальные разделы настоящей главы посвящены концепциям глобальных цепочек поставок, создания стоимости и производства, а также тому, как предприятия организуют свои схемы производства. Этот анализ является стартовой точкой в описании различных типов схем организации глобального производства в главе 2.

Структура Руководства

1.5 Настоящее Руководство помогает составителям национальных счетов и платежного баланса понять влияние глобального производства на соответствующие статистические показатели. Его цели заключаются в обеспечении:

- ясности по некоторым нерешенным концептуальным вопросам, связанным с глобальным производством;
- Поддержки измерения глобального производства.

1.6 Руководство в максимальной степени опирается на национальный опыт, описанный на примере конкретных случаев разных стран, представленных в разных главах. В главах 2-4, главным образом, рассмотрены концептуальные вопросы, тогда как в остальных главах внимание больше уделяется проблемам измерения.

1.7 Типология схем организации глобального производства представлена в главе 2. Она помогает выявить точные масштабы координации, которые могут указывать на степень контролирования (и сопутствующего риска) производственного процесса головным предприятием. Такая информация необходима для составителей

² U.S. International Trade Commission "Economic Effects of U.S. Import Restraints, Special Topic: Global Supply Chains," August 2011.

национальных счетов и платежного баланса, чтобы понять тип операций, осуществляемых внутри глобальных цепочек создания стоимости. В данной главе также рассматриваются бесфабричные товаропроизводители (БТП), т.е. те компании, которые все функции материальной трансформации отдают на аутсорсинг, но при этом владеют соответствующими продуктами интеллектуальной собственности (ПИС). Учет БТП представляет собой ряд проблем, связанных с их экономической классификацией и учетом международных операций, в которых они участвуют.

1.8 В главе 3 рассматриваются принципы экономической собственности в рамках схем организации глобального производства. В данной главе рассмотрен конкретный вопрос о том, как наилучшим образом аппроксимировать международные операции, возникающие внутри многонационального предприятия (МНП). Эта задача наиболее актуальна, учитывая, что отношения собственности могут подразумевать не всегда самостоятельную деятельность аффилированных компаний.

1.9 В главе 4 обсуждение экономической собственности переносится на права собственности на ПИС и соответствующие операции внутри глобальных цепочек создания стоимости и МНП. В данной главе представлено дерево решений и руководящие принципы по установлению права экономической собственности на ПИС и соответствующие операции в рамках различных схем организации глобального производства.

1.10 В главе 5 подробно описываются вопросы измерения по выбранным схемам организации глобального производства: товары, направляемые за границу для переработки, перепродажа товаров за границей и бесфабричное производство товаров. В главе систематически разбираются данные, необходимые для оценки компонентов счетов производства и потоков международной торговли по этим трем схемам глобального производства. Также рассмотрены возможные источники для регистрации данных. В Главе 5 показано, что измерение глобального производства может требовать значительного объема данных и существенных ресурсов. Статистические управления, которые смогли создать удовлетворительную систему сбора данных, как правило, делали это путем проведения специальных обследований, например, в отношении товаров, направляемых на переработку, или деятельности, связанной с перепродажей товаров за границей. Существующий опыт показывает, что имеющаяся информация, получаемая на основе регистров, бухгалтерской отчетности, больших данных и т.д., не всегда предоставляет правильные ответы, и это означает, что по-прежнему существует необходимость в проведении дополнительных обследований. Обмен данными между национальными статистическими институтами (НСИ) отдельных стран может способствовать формированию четкого понимания схем организации глобального производства.

1.11 За последние годы несколько НСИ создали так называемые группы по крупным предприятиям со сложной структурой (ГКПС) для сбора данных по МНП и другим предприятиям со сложной структурой и для анализа целостности таких данных. Их опыт по наблюдению и измерению глобального производства представлен в главе 6. Исходя из ответов на вопросы обследования, полученных от восьми НСИ, в главе рассматриваются сходства и различия в деятельности ГКПС. Эти группы играют важную роль при изучении некоторых сложнейших аспектов глобального производства.

1.12 Область экономического анализа, тесно связанная с глобальным производством, представлена измерением глобальных цепочек создания стоимости и содержания добавленной стоимости в международной торговле. Обсуждение измерения торговли в терминах добавленной стоимости приводится в главе 7. В этой главе также рассматриваются вопросы, связанные с моделированием и составлением таблиц «затраты-выпуск». Анализ торговли в терминах добавленной стоимости помогает конкретизировать истинные торговые зависимости страны с точки зрения добавленной стоимости или создания рабочих мест; это та картина, которая в существенной степени остается скрытой, если учитывать только валовые потоки импорта или экспорта. Такой анализ сильно выиграет, если схемы организации глобального производства будут в полном объеме и надлежащим образом учтены в национальных счетах и платежном балансе так, чтобы асимметрия при регистрации международных операций, осуществляемых из одной страны в другую, была максимально устранена.

1.13 Вопросы измерения, связанные с учетом многотерриториальных предприятий (не путать с многонациональными предприятиями) в национальных и международных счетах, представлены в главе 8. Опираясь на ряд примеров из реальной жизни, в главе предлагается практическое руководство по отнесению экономической деятельности многотерриториальных предприятий и предприятий похожего типа к отдельным экономическим территориям.

1.14 В главе 9 обсуждаются вопросы статистического измерения, относящиеся к так называемой квазитранзитной торговле и похожим явлениям. Квазитранзитная торговля возникает тогда, когда товары попадают на территорию экономики и декларируются в качестве импорта для таможенных целей по стоимости, отличающейся от той, которая декларируется при вывозе товаров с территории этой же экономики. При этом

транзитная экономика не приобретает права собственности на товары. Это явление наиболее актуально для таможенного союза.

1.15 В главе 10 понятие перепродажи (товаров) за границей распространяется на услуги и изучается роль организаторов или посредников международных операций, связанных с услугами. Также здесь кратко рассматриваются вопросы из предыдущих глав, которые касаются РПБб, Руководства по статистике международной торговли услугами (РСМТУ) и Руководства «Влияние глобализации на национальные счета» (далее – Руководство по глобализации). Выводы данной главы являются предварительными, поскольку полученные факты касательно организаторов международных услуг довольно ограничены; однако здесь предлагается ряд областей, в которых следует провести дополнительные исследования.

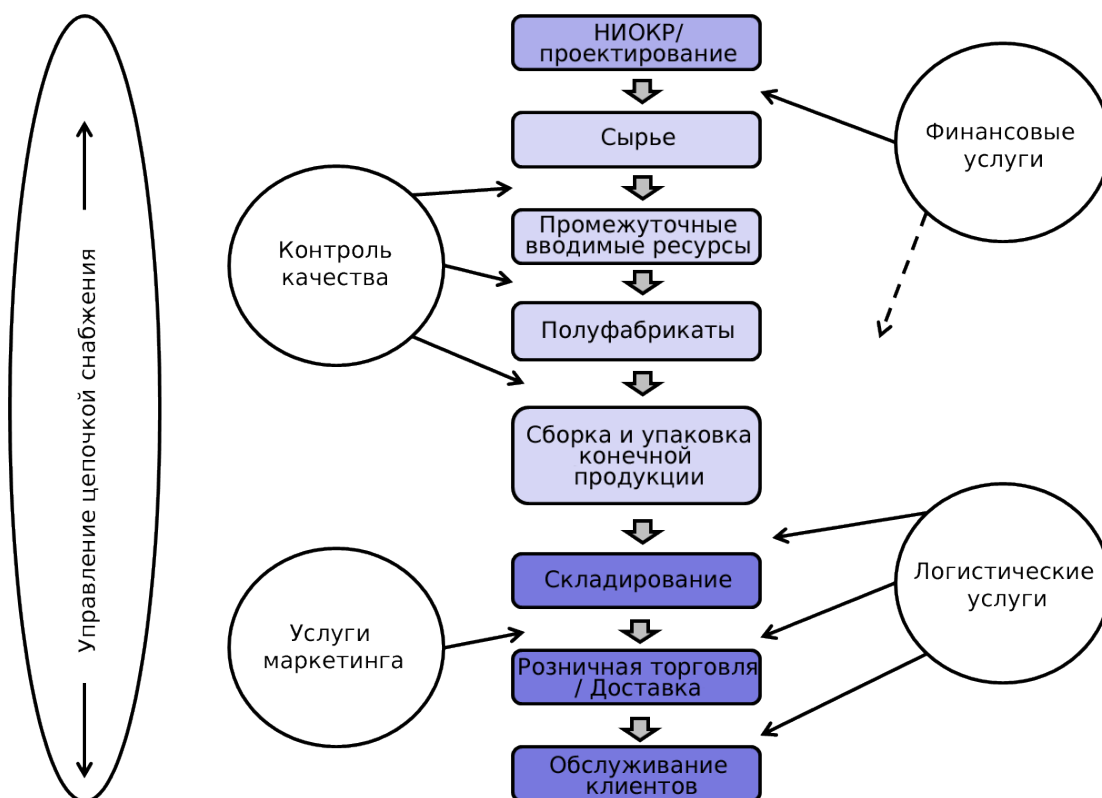
1.16 Каждая глава Руководства заканчивается конкретными рекомендациями по рассмотренным аспектам глобального производства. В главе 11 изложены основные выводы, рекомендации и предложения для проведения будущих исследований, определенных в предыдущих главах Руководства.

Глобальные цепочки поставок, создания стоимости и производства

1.17 Термины «глобальная цепочка поставок», «глобальная цепочка создания стоимости» и «глобальная производственная цепочка» используются при обсуждении глобализации и фрагментации производства между разными странами. Хотя эти термины иногда бывают взаимозаменяемы, они не являются полностью идентичными. Эти концепции обсуждаются в настоящем разделе.

Рисунок 1.1

Иллюстрация фрагментации производства



Источник: Комиссия по международной торговле США.

1.18 Цепочка поставок представляет собой систему, включающую организацию, структуру, технологию, деятельность, информацию и ресурсы, задействованные в процессе движения товара или услуги от поставщика к клиенту. Цепочка поставок может существовать в рамках предприятия, между предприятиями в местной экономике или между группами стран. Цепочка поставок представляет собой сеть, в которой различные операции могут быть сгруппированы по традиционным общим производственным этапам – от научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), через производство к логистике, маркетингу и сбыту. Степень сложности цепочки поставок и деловых связей между разными этапами зависит от отрасли и предприятия. Глобальная цепочка поставок состоит из общемировой сети этих видов деятельности.

1.19 Рисунок 1.1 служит простой иллюстрацией фрагментации производства. На нем схематично представлены разные этапы процесса производства товара – от проектирования и переработки сырья до

конечных этапов, связанных с розничной торговлей и обслуживанием клиентов. Управление цепочкой поставок может осуществляться в рамках всей цепочки, как показано на диаграмме, или на уровне конкретных этапов. Аналогичным образом материнская компания может контролировать некоторые этапы цепочки снабжения, а ее филиалы – отвечать за другие этапы.

1.20 На этапе НИОКР и проектирования создается нематериальный актив, который впоследствии используется при производстве товара. Результаты НИОКР и проектирования могут использоваться предприятием для производства товара самостоятельно либо быть переданы производящему этот товар поставщику.

1.21 Управление поставками может состоять из нескольких конкретных функций, таких как контроль качества, маркетинг, логистические и финансовые услуги, которые отражены на рисунке 1.1. Хотя на данном рисунке показано, что финансовые услуги оказываются лишь на этапе НИОКР/проектирования, в реальности они могут оказываться на разных этапах цепочки поставок. Например, лизинговые услуги и потребительские кредиты могут предоставляться на этапе розничной торговли/доставки.

1.22 Под цепочкой создания стоимости понимается создающая добавленную стоимость деятельность, в процессе которой товар или услуга проходят все стадии: замысел, проектирование, производство, маркетинг, реализацию и обслуживание на пути к конечному потребителю³. Стоимость товара или услуги возрастает на каждом отрезке цепочки. Как и в случае цепочки поставок, сложность цепочки создания стоимости и коммерческих связей между участниками различных этапов этой деятельности зависит от страны и предприятия. Цепочка создания стоимости может возникать между предприятиями местной экономики или объединять предприятия целой группы стран.

1.23 Напрашивается вывод о том, что глобальные цепочки создания стоимости являются одним из важнейших объектов анализа в контексте глобального производства. Точное определение стоимости, добавленной на каждом этапе цепочки, имеет колоссальное значение для национальных счетов, особенно когда такая цепочка охватывает несколько стран. Аналогичным образом концепция глобальной цепочки создания стоимости тесно перекликается с анализом торговли в терминах добавленной стоимости, как показано в Главе 7.

Рисунок 1.2
Глобальные цепочки создания стоимости/поставок/производства



Источник: APEC Policy Support Unit, issues paper no.1 "Concepts and Trends in Global Supply, Global Value and Global Production Chains".

* Обычно процесс разработки концепции, проектирования и организации производства контролируется головной компанией; сегодня некоторые из этих функций поручаются другим фирмам.

** В глобальной цепочке производства/поставок/создания стоимости участвуют как отечественные, так и иностранные компании.

1.24 Под производственной цепочкой понимаются связи в рамках предприятия или групп предприятий, касающиеся производства конкретных товаров или услуг. В ней отражено то, как головные предприятия организуют свои сети поставщиков для производства данного товара или услуги. Головное предприятие осуществляет определенный контроль над всем производственным процессом; степень такого контроля зависит

³ Asian-Pacific Economic Cooperation (APEC) Policy Support Unit, issues paper no.1 "Concepts and Trends in Global Supply, Global Value and Global Production Chains" May 2012.

от схемы организации глобального производственного процесса. Контроль может касаться доступа к ключевым ресурсам и управления основной деятельностью, например, проектированием, использованием международных брендов и работой с конечным потребителем⁴. Производственная цепочка становится глобальной тогда, когда ее звенья находятся в разных странах.

1.25 Рисунок 1.2 иллюстрирует сетевую структуру глобальных цепочек поставок, глобальных цепочек создания стоимости и глобальных производственных цепочек. Глобальные цепочки поставок и создания стоимости по своей структуре очень схожи. Однако в глобальной цепочке поставок основное внимание уделяется прохождению товаров и услуг через различные стадии в сети, а в глобальной цепочке создания стоимости – через разные участки (или страны) в сети. Глобальные производственные цепочки связаны с производством товаров и услуг и, как правило, обрываются после завершения производства товаров или услуг для головного предприятия.

1.26 На рисунке 1.2 показано взаимодействие между головной компанией или головным предприятием, поставщиками, пунктами распределения и потребителями. Головная компания, как правило, осуществляет тот или иной контроль и участвует в процессе, предлагая свои знания рынка, интеллектуальную собственность, услуги по интеграции системы и навыки управления издержками. Бренд головной компании обычно отражает ее репутацию с точки зрения качества, инноваций и обслуживания клиентов.

1.27 Головной компании для производства конкретных товаров и услуг могут потребоваться поставщики нескольких уровней. С поставщиком первого уровня головная компания работает напрямую. Этот поставщик, обладающий инновационным потенциалом, обычно осуществляет проектирование. Поставщик второго уровня напрямую снабжает не головную компанию, а поставщика первого уровня. Поставками сырья, как правило, занимается поставщик последнего уровня.

1.28 На рисунке 1.2 также видно, что схема организации глобального производства – это нечто намного большее, чем последовательность связанных между собой рынков. Налаживание связей между головной компанией, координирующей работу, и поставщиками невозможно без потоков информации. Важнейшую роль в глобальных производственных цепочках играют технологии, управление знаниями и обмен интеллектуальной собственностью.

1.29 Как показано на вышеприведенных рисунках, цепочка поставок и цепочка создания стоимости охватывают этапы распределения и маркетинга, в то время как производственная цепочка завершается непосредственно перед этим этапом. Многие схемы организации глобального производства, рассматриваемые в Руководстве, связаны и с распределительной деятельностью. Это является одной из причин, по которым масштаб работы целевой группы был расширен. В результате он охватывает не только глобальные производственные процессы как таковые, но и другие виды деятельности, связанные с глобальным производством.

1.30 Одним из конкретных примеров глобального производства, о котором подробно говорится в рассматриваемом Руководстве, является перепродажа товаров за границей. В рамках этой схемы предприятие покупает товар у поставщика за границей и перепродает его покупателю также за границей, никоим образом не трансформируя его. В главах 2 и 3 поясняется, что перепродажа товаров за границей может быть тесно связана с другими схемами глобального производства. Иными словами, по своему охвату Руководство применимо не только к производственным цепочкам, но и к глобальным цепочкам поставок и создания стоимости в целом.

Схемы организации производства

1.31 Все большая фрагментация производства и торговли по цепочкам поставок во многом связана с тем, что цель предприятий заключается в сосредоточении на своих ключевых функциях и конкурентных преимуществах. Они могут уделять особое внимание инновациям и стратегиям развития продуктов, маркетингу и сегментам обрабатывающей промышленности и услуг с максимальной добавленной стоимостью, отказываясь от непосредственного участия в выполнении "неключевых" функций, связанных с оказанием побочных услуг и массовым производством.

1.32 Под аутсорсингом понимается использование независимых подрядчиков в стране или за рубежом для оказания услуг или выполнения производственных операций, которыми раньше, как правило, занималась сама компания. В случае "бесфабричного" производства, термин аутсорсинг может использоваться расширительно и распространяться на те виды хозяйственной деятельности, которые выполняются подрядчиком, но которые при этом никогда не относились к производственным функциям самой компании. Под офшорингом первоначально понималась деятельность по оказанию услуг или производству в рамках цепочки поставок, выполняемая

⁴ АПЕС, см. сноску 2.

зарубежными филиалами. Сегодня этот термин приобрел более широкое значение, и под ним понимаются функции, выполняемые за рубежом как иностранными филиалами, так и независимыми подрядчиками. Оказание услуг или выполнение производственных операций отечественными фирмами в интересах зарубежных компаний именуется иншорингом⁵.

1.33 Предприятия постоянно оценивают, какие функции им лучше выполнять самим, какие можно поручить подрядчикам на условиях аутсорсинга, а какие целесообразно сделать предметом офшоринга. Выбор филиала или независимой фирмы отчасти зависит от характера и зрелости товара. Когда товар новый и в нем воплощена значительная интеллектуальная собственность, предприятие вряд ли будет прибегать к офшорингу или поручать выполнение отдельных функций неаффилированным с ним компаниям. Это может быть связано не только с риском того, что промежуточные продукты не будут точно соответствовать спецификациям, но и с сомнениями относительно обеспечения выполнения обязательств подрядчиком и защищенности прав собственности за рубежом⁶. Когда речь идет о более стандартной продукции, фирмы охотнее идут на офшоринг и на использование независимых подрядчиков.

1.34 Джереффи и соавторы (Gereffi et al., 2005) выделяют три фактора, которые помогают понять, как организуется производство и какие функции обычно выполняются самостоятельно, а какие передаются подрядчикам⁷. Эти факторы таковы: сложность информации и знаний, требуемых для осуществления операций (спецификации продуктов и процессов), степень возможного упрощения этой сложности посредством кодификации и способность поставщиков выполнять требования покупателей.

1.35 В зависимости от точных оценок этих факторов между участниками цепочки создания стоимости могут возникать разные виды деловых связей. Они выходят за рамки традиционных «рыночных» (договорные взаимоотношения) и «иерархических» (прямое владение) отношений (Williamson, 1975)⁸ и могут предполагать разные формы управления, начиная от очень слабого контроля производства со стороны головного предприятия и кончая (практически) полным контролем с его стороны.

1.36 Важным примером такой модели управления является «каптивное» производство. В этих условиях неаффилированная структура, производящая продукцию на договорной основе для одной головной компании, имеет возможность загрузить свои производственные мощности лишь благодаря ее заказам. При таком сценарии головная компания имеет над неаффилированным договорным производителем практически такой же контроль, что и материнская многонациональная компания над своим филиалом, в который она произвела прямые инвестиции. Таким образом, разница между филиалом и неаффилированным договорным производителем может быть весьма расплывчатой.

1.37 В данной главе содержится краткое описание глобальных цепочек поставок, глобальных цепочек создания стоимости и глобальных производственных цепочек, а также общих особенностей схем организации глобального производства. Глава 2 посвящена типологии различных схем организации глобального производства, которая дает представление о степени координации и контроля в рамках той или иной схемы организации производства и помогает понять характер различных операций, осуществляемых в рамках глобального производства. Многие конкретные характеристики, описанные в рамках типологии, и подкрепляющие их примеры, более подробно излагаются в следующих главах. Таким образом, рассматриваемая в главе 2 типология может служить дорожной картой, помогая читателям сориентироваться в интересующих их вопросах, которые излагаются в последующих главах Руководства.

⁵ U.S. International Trade Commission "Economic Effects of U.S. Import Restraints, Special Topic: Global Supply Chains," August 2011.

⁶ U.S. International Trade Commission.

⁷ Gereffi, G., J. Humphrey & T. Sturgeon (2005) "The governance of global value chains", *Review of International Political Economy*, 12:1.

⁸ Williamson, O. (1975) *Markets and Hierarchies, Analysis and Antitrust Implications*, New York: Free Press.

Глава 2

Типология схем организации глобального производства

Введение

2.1 В данной главе приводится типология схем организации глобального производства. Типология поддерживает надлежащую разбивку экономической деятельности вдоль глобальной цепочки поставок от страны к стране. Рекомендации по регистрации каждого типа схемы организации глобального производства приведены в следующих главах. Типология может быть полезной при определении того, каков масштаб осуществляющейся в явной форме координации, что может указывать на то, в какой степени головное предприятие осуществляет контроль производственного процесса (и несет соответствующие риски). Эта информация требуется составителям национальных счетов и платежных балансов для того, чтобы понять характер операций, происходящих в рамках глобальных производственных цепочек. Применительно к каждому потоку продуктов или активов, наблюдаемому в глобальных цепочках создания стоимости, необходимо решить, происходит ли смена экономической собственности. Принципы экономической собственности дополнительно рассмотрены в главах 3 и 4. В этой главе рассматриваются различные виды экономических отношений, которые могут существовать между головным, или ведущим, предприятием, и другими единицами – такими как производители, работающие на возмездной или договорной основе (именуемые подрядчиками), – которые участвуют в глобальной цепочке создания стоимости.

2.2 Данная типология имеет целью повышение международной сопоставимости путем предоставления рекомендаций для национальных статистиков относительно надлежащей разбивки видов деятельности в рамках глобальной производственной цепочки. Тем не менее, анализ реальных примеров из жизни может быть затруднен в силу существования различных схем, которые могут быть объединены в одну глобальную цепочку создания стоимости. В то же время многонациональные предприятия (МНП) могут в любой момент менять организацию своего глобального производства. Приводимые в данном Руководстве различные тематические страновые исследования иллюстрируют сложности реальной жизни.

2.3 В нижеследующем разделе приводится типология схем глобального производства, включая ряд числовых примеров, иллюстрирующих ее основные характеристики в терминах учета. Следующий раздел (Альтернативный взгляд на бесфабричное производство товаров) посвящен одной конкретной схеме организации глобального производства, используемой так называемыми "бесфабричными товаропроизводителями" (БТП). Характер БТП с точки зрения классификации их экономической деятельности, а также их роли в глобальных цепочках создания стоимости, требует дальнейшего изучения, поскольку нынешние стандарты учета (например, Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности, ред. 4 (МСОК ред. 4), Система национальных счетов 2008 года (СНС 2008) и Руководство по платежному балансу и международной инвестиционной позиции, изд. 6 (РПБ6)) не содержат конкретных руководящих указаний в отношении этой категории глобальных производителей. В настоящем разделе предлагается подход к учету БТП, который требует дополнительного тестирования с использованием примеров из реальной жизни, с тем чтобы обеспечить информационную основу для будущих пересмотров стандартов учета. Последний раздел завершается выводами и рекомендациями.

2.4 Настоящая типология опирается на анализ конкретных случаев. Вполне вероятно, что проводимые в настоящее время исследования могут привести к дальнейшему расширению числа схем, представленных в типологии. Так например, производственная деятельность в области сельского хозяйства, рыболовства и горной добычи в развивающихся странах также становится составной частью деятельности МНП. Существуют случаи, когда земля просто сдается в аренду в целях сельскохозяйственного производства, а весь урожай напрямую поставляется в страну-арендатор. Аналогичным образом малые островные государства выдают лицензии на ведение рыбного промысла иностранным судам, которые ведут лов в их водах, однако продают рыбу на международных рынках в замороженном или обработанном виде. Вопросы учета при таких схемах еще не были

изучены Целевой группой по глобальному производству (ЦГГП). Кроме того, существуют новые схемы в области услуг, которые, как ожидается, будут развиваться в будущем и заслуживают дальнейшего изучения.

Типология схем организации глобального производства

2.5 Глобальные производственные схемы могут создаваться и управляться различным образом. Иногда такая цепочка следует организационной структуре МНП. В другом случае цепочка может состоять из ряда неаффилированных компаний. Головной компанией в таких схемах, как правило, является организующая и контролирующая компания. Неаффилированные подрядчики могут становиться весьма зависимыми от своих отношений с головной компанией. В таких обстоятельствах различие между аффилированным и неаффилированным подрядчиком может быть весьма расплывчатым. Контроль, осуществляемый головной компанией над зависимым неаффилированным подрядчиком, может быть практически таким же, что и контроль материнской МНК при прямом инвестировании в ее филиал. Одно из отличий, пожалуй, состоит в том, что неаффилированные подрядчики могут поставлять свою продукцию нескольким головным компаниям.

2.6 Зависимое положение имеет две следующие ключевые особенности: а) головная компания контролирует спецификации продукции подрядчика и б) как правило, играет ведущую роль в управлении продуктом интеллектуальной собственности (ПИС). Схемы организации глобального производства представляют собой нечто гораздо большее, чем просто последовательность взаимосвязанных рынков. Как показано на Рисунке 1.2, важной характеристикой производственных цепочек являются информационные потоки, необходимые для установления связей между головными компаниями, ведущими фирмами, координирующими задачи, и поставщиками. Этот связанный со знаниями аспект глобальных производственных цепочек, очевидно, имеет связь с управлением цепочкой поставок и обменом интеллектуальной собственностью. Принципы владения и управления интеллектуальной собственностью обсуждаются ниже в главе 4.

2.7 В настоящем разделе основное внимание будет уделено нескольким типам схем организации глобального производства, в рамках которых ведущее предприятие организует свою собственную сеть поставщиков для производства определенного товара или услуги. В рамках этой типологии обсуждаются различные типы глобальных цепочек создания стоимости и соотносятся с нынешней интерпретацией международных стандартов. При ознакомлении с этим разделом станет ясно, что может потребоваться более подробное рассмотрение некоторых аспектов различных схем организации глобального производства, и эти вопросы будут затронуты в последующих главах Руководства.

2.8 Основными задачами разработки этой типологии являются следующие. Во-первых, она обеспечивает надлежащую классификацию видов экономической деятельности в рамках процесса глобального производства в разбивке по отдельным странам. Во-вторых, она помогает установлению вида экономической деятельности головной компании (компания, которая осуществляет определенный уровень контроля над процессом производства) и поставщика (подрядчиков, производителей товаров и других участников процесса глобального производства). В-третьих, такая типология помогает определению держателей прав собственности на вводимые ресурсы, продукцию и прав интеллектуальной собственности, используемой в ходе производственного процесса. В-четвертых, эта типология помогает определить тип выпуска (товары, торговая наценка, услуги) участвующих единиц в рамках схемы глобального производства.

2.9 Чтобы лучше понять различные типы схем организации глобального производства, представляется полезным рассмотреть весь процесс производства с точки зрения отечественного предприятия. Оно может выступать в качестве головной компании, производителя по договору или какого-либо другого поставщика в рамках глобальной цепочки создания стоимости. В целях национального счетоводства важно определить вид экономической деятельности каждой из единиц, участвующих в производственной цепочке, а также добавленную стоимость, создаваемую каждой единицей. В типологии, представленной в настоящем разделе, используется МСОК ред.4 в качестве системы отраслевой классификации, в которой производящие единицы группируются по конкретным отраслям на основе сходства в экономической деятельности с учетом характеристик выпуска, ресурсов и процесса и технологии производства.

2.10 Для лучшего понимания природы производственной деятельности и ее выпуска, например товара или услуги, также важно определить участие в этом процессе каждой производственной единицы в плане собственности на вводимые материальные ресурсы, интеллектуальную собственность и продукцию на каждом этапе производственного процесса.

2.11 В таблице 2.1 описаны схемы организации глобального производства товаров и услуг с точки зрения отечественного предприятия и отражены различные сочетания прав собственности на вводимые ресурсы и продукцию в процессе производства. В целях изучения различных пограничных проблем схем организации глобального производства обсуждаются все комбинации прав собственности. В таблице также рассматриваются случаи, в которых ведущее предприятие не может быть определено.

2.12 В таблице указан тип экономического взаимодействия между головной компанией и поставщиком с точки зрения производства, не обязательно связанного с прямыми инвестициями. Другими словами, поставщик может находиться или не находиться в собственности головной компании. В таблице предполагается, что права собственности на материалы, интеллектуальную собственность и продукцию могут считаться принадлежащими как головной компании, так и поставщику. На практике определение этого может быть трудной задачей. Главы 3 и 4 данного Руководства посвящены принципам определения прав собственности на материалы и интеллектуальную собственность соответственно.

2.13 Определение прав собственности на вводимые ресурсы, продукцию и интеллектуальную собственность важно для установления не только вида экономической деятельности для отраслевой классификации предприятий, вовлеченных в глобальное производство, но и типа продукции, производимой предприятием (например, торговая наценка или произведенный продукт) и того, каким образом следует регистрировать международные торговые потоки, связанные с глобальным производством.

2.14 В следующих подразделах приводятся простые примеры схем организации глобального производства, представленных в таблице 2.1. Во всех случаях описываются такие схемы организации глобального производства, где головное предприятие расположено в одной стране, а поставщик – в другой. Все случаи иллюстрируются с помощью примера "производства спортивной обуви".

Пример А: Обработка материалов, принадлежащих отечественной головной компании

2.15 В рамках этой схемы организации глобального производства отечественное головное предприятие владеет материалами и закупает производственные услуги у иностранного поставщика в целях преобразования материальных ресурсов в другой продукт. В ходе процесса преобразования головное предприятие сохраняет экономическую собственность на перерабатываемое сырье или полуфабрикаты, а также на товар после обработки. Эту схему также называют "товары, направляемые за границу для переработки" (СНС 2008) или "производственные услуги с использованием входных физических факторов, принадлежащих другим лицам" (РПБ6).

2.16 Между Системой национальных счетов 1993 года (СНС 1993) и СНС 2008 года и Руководством по платежному балансу, 5го издания (РПБ5) и шестого издания (РПБ6) произошло фундаментальное изменение в подходе к трактовке товаров для переработки без смены собственника. По ранее действовавшим стандартам (СНС 1993, РПБ5) операции необходимо было регистрировать на трансграничной основе, что напоминало условный переход прав собственности. Материалы учитывались как экспорт товаров при их поставке за границу головным предприятием, а затем регистрировались как импорт товаров по их возвращению на территорию головного предприятия. Разница между первоначальным экспортом и последующим импортом отражалась как косвенная плата за обработку. В соответствии с новыми стандартами (СНС 2008, РПБ6) рекомендуется регистрировать операции, исходя из изменения экономической собственности. До тех пор пока головное предприятие сохраняет экономическую собственность, материалы, отправленные для переработки, больше не учитываются как экспорт товаров головным предприятием, а товары, впоследствии вернувшиеся на территорию головного предприятия, больше не учитываются как импорт товаров. Кроме того, материалы, приобретенные головным предприятием и отправленные напрямую для переработки без их завоза на территорию головного предприятия, отражаются как его импорт, а полученные в результате обработки товары отражаются как экспорт, если они продаются где-либо, кроме территории головного предприятия. В любом случае плата за обработку регистрируется головным предприятием в качестве импорта услуг, а обработчиком она регистрируется как экспорт услуг. Более подробная информация содержится в главе 5 Руководства по глобализации.

Таблица 2.1

Типология схем организации глобального производства и связанных с ними операций

Описание процесса производства с точки зрения отечественного предприятия, которое выполняет функции головного предприятия	Участвующие предприятия	Вид экономической деятельности	Отрасль по МСОК	Права собственности на			Тип продукции	Международные операции, связанные с процессом производства
				материалы	интеллектуальную собственность	продукцию		
Пример А. Товары, направляемые за границу для переработки	Отечественное предприятие (головное)	Обрабатывающие производства	Обрабатывающая промышленность	X	X	X	Товары	Плата за обработку регистрируется в качестве импорта услуги по обработке. Материалы, отправленные для обработки регистрируются в качестве импорта товаров в случае закупки за рубежом. Материалы, отправленные для обработки, исключаются из экспорта товаров в случае их покупки на внутреннем рынке. Выпуск произведенных товаров регистрируется как экспорт товаров в случае их продажи за границей. Выпуск произведенных товаров исключается из импорта товаров в случае продажи на внутреннем рынке.
	Иностран- ный поставщик	Поставщик услуг по обработке	Обрабатывающая промышленность				Услуги	Обработка регистрируется как экспорт услуг по обработке. Материалы, полученные для обработки, исключаются из импорта товаров в случае их поставки из иной, чем страна поставщика, страны. Материалы, закупленные в стране поставщика, регистрируются как экспорт материалов. Выпуск произведенных товаров исключается из экспорта товаров в случае продажи в иной, чем страна поставщика, стране. Товары, проданные в стране поставщика регистрируются как импорт товаров..
Пример В. Товары для перепродажи за границей	Отечественное	Перепродажа за границей	Торговля			X	Услуги (наценка на товары)	Покупка товаров для перепродажи за границей регистрируется в качестве отрицательного экспорта, а при последующей продаже – в качестве положительного экспорта товаров. Разница представляет собой торговую наценку в качестве выпуска продавца. Если физическая форма товаров меняется в ходе периода владения товарами в результате услуг по промышленной обработке, оказанных другими единицами, тогда операции с этими товарами регистрируются как обычные торговые операции, а не как перепродажа за границей.
	Иностран- ный поставщик	Перепродажа за границей	Обрабатывающая промышленность	X	X		Товары	Выпуск поставщика регистрируется как экспорт товаров.
Пример С. Бесфабричное производство товаров (в соответствии с действующими стандартами учета)	Отечественное предприятие (головное)	Перепродажа за границей	Торговля		X	X	Услуги (наценка на товары)	Как и в случае В.
	Иностран- ный поставщик	Обрабатывающие производства	Обрабатывающая промышленность	X			Товары	Как и в случае В.
Пример Д. Фрагментация части производства услуг, ПИС	Отечественное предприятие (головное)	Производство услуг	Соответствующая отрасль услуг		X	X	Услуги	Закупки у иностранных поставщиков регистрируются как импорт услуг (в разбивке по видам). Если головное предприятие продает услугу за рубежом, ее валовая стоимость включается в экспорт услуг (в разбивке по видам).
	Иностран- ный поставщик	Производство услуг	Соответствующая отрасль услуг				Услуги	Экспорт услуг (в разбивке по видам).
Пример Е. Фрагментация части производства услуг, за исключением ПИС	Отечественное предприятие (головное)	Производство услуг	Соответствующая отрасль услуг			X	Услуги	Как и в случае Д.
	Иностран- ный поставщик	Производство услуг	Соответствующая отрасль услуг				Услуги	Как и в случае Д.
Пример F: Субподрядное производство услуг	Отечественное предприятие (головное)	Покупка и продажа услуг без какого-либо значительного преобразования	Соответствующая отрасль услуг			X	Услуги	Как и в случае Д.
	Иностран- ный поставщик	Производство услуг	Соответствующая отрасль услуг				Услуги	Как и в случае Д.

Пример Г. Предприятие прямого инвестирования, не участвующее непосредственно в производстве товаров	Отечественное предприятие	Финансовые и предпринимательские услуги	Раздел М				Услуги	Отсутствует
	Иностраный поставщик	Обрабатывающая промышленность	Обрабатывающая промышленность	X	X	X	Товары	Экспорт товаров
Пример Н. Предприятие прямого инвестирования, не участвующее непосредственно в производстве услуг	Отечественное предприятие	Финансовые и предпринимательские услуги	Раздел М				Услуги	Отсутствует
	Иностраный поставщик	Производство услуг	Соответствующая отрасль услуг	X	X	X	Услуги	Экспорт услуг

2.17 Возьмем случай, когда головное предприятие занимается изготовлением спортивной обуви. Обувь состоит из трех основных частей: 1) верхней части обуви, называемой верхом, 2) межподшвы, самой важной части спортивной обуви, поскольку именно она абсорбирует ударные воздействия на стопу спортсмена и защищает ее, и 3) подошвы. Предположим, что головное предприятие разработало новую конструкцию обуви, которая обеспечивает защиту стопы и повышение спортивных результатов. Головное предприятие производит межподшву новой конструкции на своем отечественном заводе-изготовителе. Тем не менее, головное предприятие решает, что более эффективно было бы отправлять изготовленные им межподшвы и другие материалы (верх и подошву) в другую страну для сборки. Не происходит никаких изменений в собственности на различные части обуви, отправляемые за границу для дальнейшей обработки. Головное предприятие просто платит поставщику за сборку обуви. Обувь поставляется на рынок и продается головным предприятием, так что оно владеет продукцией и получает доход. Головное предприятие может и не принимать конечную продукцию в физическое владение. Продукция может быть доставлена непосредственно после сборки конечному покупателю в стране головного предприятия; может оставаться в стране сборки; или может быть отправлена в другую страну.

2.18 Ключевые моменты этой схемы состоят в том, что поставщик получает только плату за обработку, которая не является полной стоимостью конечного продукта, а представляет собой оплату за сборку обуви. Головное предприятие является экономическим владельцем материалов, интеллектуальной собственности (инновационная конструкция межподшвы) и конечного продукта.

2.19 В соответствии с классификацией МСОК, ред. 4, и головное предприятие, и поставщик относятся к обрабатывающей промышленности. Головное предприятие указывает в качестве своего выпуска доход, полученный от продажи обуви по полной стоимости. В счете производства подрядчика регистрируется только доход, полученный от работы по контракту (а не условно исчисленная стоимость обуви) как выпуск услуг по обработке.

2.20 Следующие численные примеры иллюстрируют эту схему организации глобального производства. Рассмотрим сначала случай, когда производственный процесс, требующийся для создания продукта, полностью осуществляется на головном предприятии в стране А и экспортируется в страну С. Мы будем далее немного изменять примеры, используя данные, приведенные в таблице 2.2. Эта таблица иллюстрирует разбивку стоимости спортивной обуви.

Спортивная обувь, пример А1

2.21 Головное предприятие имеет заведения двух типов в стране А – производственное заведение по изготовлению обуви, и заведение оптовой торговли, отвечающее за маркетинг и продажу обуви. Производственное заведение закупает материалы, такие как кожа, со стоимостью 30 и преобразует вводимые материальные ресурсы в спортивную обувь со стоимостью 85. Заведение оптовой торговли продает обувь клиенту в стране С за 110. В таблице 2.3 проиллюстрированы счета производства производственного и торгового заведений в стране А и дальнейшая разбивка компонентов добавленной стоимости головного предприятия, которая представляет собой доход от труда в виде оплаты труда работников и доход от капитала. Этот последний компонент включает услуги капитала (см. главу 20 СНС 2008) от интеллектуальной собственности, воплощенной в товаре, и торговую наценку за продажу товара.

Таблица 2.2
Структура стоимости спортивной обуви

Составляющие стоимости	
Материальные затраты	30
Оплата труда производственных рабочих	20
Оплата труда руководителей по управлению производством	2
Другие приобретенные услуги, связанные с производством обуви	3
Доход от продуктов интеллектуальной собственности (ПИС)	30
Оплата труда работников, занимающихся реализацией продукции	15
Приобретенные услуги, связанные с продажей обуви	4
Прибыль от продажи обуви	6
Итого	110

Таблица 2.3
Пример А1 – Счет производства, страна А

	Производство	Торговля	Всего
Выпуск	85	25	110
Товары	85	0	85
Услуги	0	25	25
Промежуточное потребление	33	4	37
Материалы	30	0	30
Услуги по обработке	0	0	0
Другие виды услуг	3	4	7
Добавленная стоимость	52	21	73
Оплата труда работников	22	15	37
Налоги за вычетом субсидий на производство и импорт	0	0	0
Валовая прибыль	30	6	36

2.22 Баланс торговли между странами А и С, показанный в таблице 2.4, иллюстрирует самый простой случай. Экспорт обуви из страны А в страну С составляет 110.

Таблица 2.4
Пример А1 – Международные операции

	Страна А	Страна С	Всего
Экспорт	110	0	110
Товары	110	0	110
Импорт	0	110	110
Товары	0	110	110

Спортивная обувь, пример А2

2.23 Степень обработки, которую заказчик – головное предприятие может передать на аутсорсинг, может быть разной. Головное предприятие может выполнять некоторую обработку, необходимую для того, чтобы произвести товар, или может не выполнять вообще никакой обработки. В последнем случае оно закупает все необходимые материальные составляющие для производства товара и отправляет эти материалы поставщику для окончательной сборки. Следующий пример иллюстрирует случай, когда головное предприятие закупает все необходимые вводимые материальные ресурсы, но не выполняет какой-либо обработки.

2.24 Головное предприятие решает заключить контракт с поставщиком в стране В для изготовления спортивной обуви. Головное предприятие в стране А покупает комплектующие у поставщика материалов в стране А и посылает эти материалы в страну В для обработки. Кроме того, головное предприятие сохраняет права на интеллектуальную собственность и дает поставщику инструкции по сборке обуви. Поставщик предоставляет всех производственных рабочих, необходимых для изготовления обуви.

2.25 Головное предприятие имеет в стране А заведения двух типов. Первое заведение отвечает за управление производством обуви с помощью подрядчиков, которые перерабатывают материалы, по-прежнему принадлежащие головному предприятию. Это заведение в соответствии с МСОК, ред. 4, относится к отрасли

обрабатывающей промышленности. Второе заведение занимается оптовой торговлей и отвечает за маркетинг и продажу обуви. Производственное заведение платит 20 поставщику в стране В за сборку обуви. Предприятие оптовой торговли продает клиенту в стране С обувь по цене 110.

Таблица 2.5
Пример А2 – Счет производства, страны А и В

	<i>Головное предприятие / Страна А</i>			<i>Поставщик / Страна В</i>
	<i>Производство</i>	<i>Торговля</i>	<i>Итого</i>	<i>Производство</i>
Выпуск	85	25	110	20
Товары	85	0	85	0
Услуги	0	25	25	20
Промежуточное потребление	53	4	57	0
Материалы	30	0	30	0
Услуги по обработке	20	0	20	0
Другие виды услуг	3	4	7	0
Добавленная стоимость	32	21	53	20
Оплата труда работников	2	15	17	20
Налоги за вычетом субсидий на производство и импорт	0	0	0	0
Валовая прибыль	30	6	36	0

2.26 В таблице 2.5 проиллюстрированы счета производства по всем соответствующим видам деятельности в странах А и В. Такие же условные элементы стоимости, как показаны в таблице 2.2, применимы и для иллюстрации примера А2. Для упрощения примера добавленная стоимость поставщика включает только оплату труда производственных рабочих, которых поставщик нанимает для сборки обуви. Кроме того, предполагается, что не происходит повышения эффективности в результате привлечения подрядчика для производства обуви.

Таблица 2.6
Пример А2 – Международные операции

	<i>Страна А</i>	<i>Страна В</i>	<i>Страна С</i>	<i>Всего</i>
Экспорт	110	20	0	130
Товары	110	0	0	110
Производственные услуги по обработке материальных ресурсов, принадлежащих другим лицам	0	20	0	20
Импорт	20	0	110	130
Товары	0	0	110	110
Производственные услуги по обработке материальных ресурсов, принадлежащих другим лицам	20	0	0	20

2.27 В таблице 2.6 проиллюстрированы международные операции на основе платежного баланса. Поскольку торговая статистика составляется на основе таможенных документов, отражающих физическое перемещение товаров через границы, данные торговой статистики должны быть скорректированы для соответствия концепциям РПБ6 и СНС 2008. В этом примере материалы, такие как кожа, необходимые для изготовления спортивной обуви, поставляются из страны А в страну В без изменения собственника. Таким образом, данные торговой статистики необходимо скорректировать, удалив материалы, поставленные из страны А в страну В, поскольку изменения собственника не произошло. Точно так же обувь, которая поставляется напрямую от переработчика в стране В клиенту в стране С, не должна учитываться как экспорт из страны В.

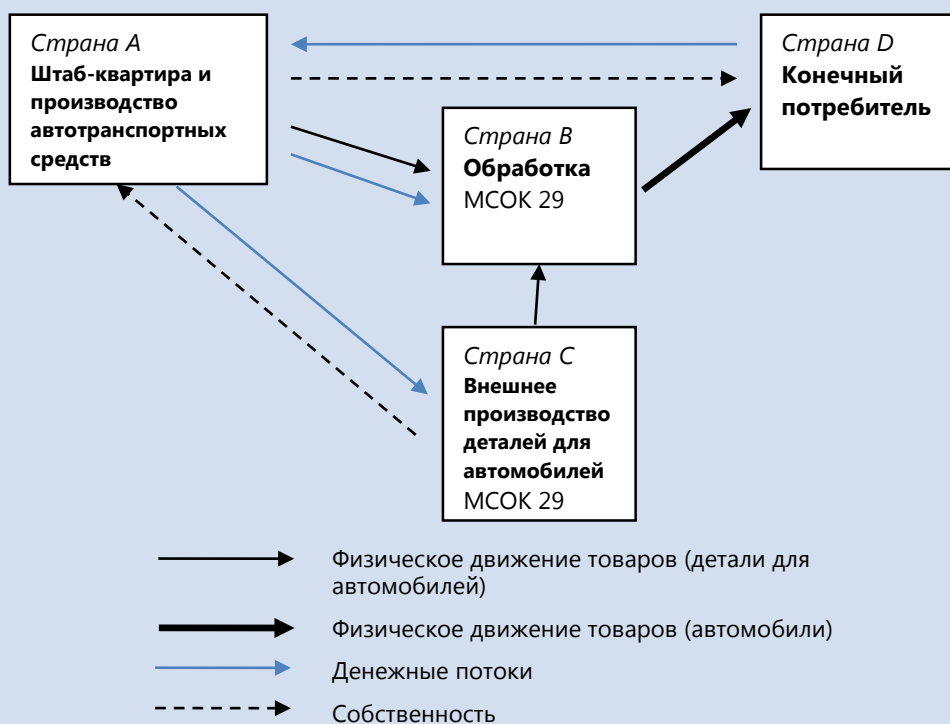
Страновой тематический пример 2.1

Товары для переработки, отправленные в третьи страны

Автомобилестроительная МНК имеет свою штаб-квартиру в стране А и зарубежные филиалы в ряде других стран. Компания производит детали автотранспортных средств, в основном в стране А, где компания классифицируется по подразделу МСОК 29: Производство автомобилей, прицепов и полуприцепов. Эти детали поставляются в страну В, где готовая продукция собирается иностранным аффилированным предприятием (также отнесено к МСОК 29). Штаб-квартира в стране А также покупает другие детали, необходимые для производства конечного продукта, у компаний, которые не входят в состав МНК, в третьих странах (страна С). Эти другие детали направляются напрямую в зарубежный филиал в стране В..

Готовые изделия не экспортируются обратно в страну А. В этом производственном процессе штаб-квартира в стране А считает себя владельцем используемых ресурсов и ПИС до момента продажи конечного продукта. В статистике внешней торговли страны А стоимость экспортируемых деталей регистрируется без учета платы за обработку и по намного более низкой стоимости, чем готовая продукция. В торговую статистику страны А не включается в качестве импорта ни стоимость других используемых при обработке деталей, ввозимых из третьих стран, ни стоимость обработки. Тем не менее, на готовую продукцию выставляется счет-фактура из страны А, а полная стоимость готовой продукции включается в экономический обзор как объем производства автомобилей. Полная стоимость готовой продукции включает в себя прибыль, связанную с управлением, проектированием и научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами (НИОКР), проводимыми в стране А, и стоимость обработки деталей, импортируемых из третьих стран.

Использование такого метода приводит к появлению расхождения между объемом выпуска продукции и промежуточного потребления и объемом экспорта и импорта. Поскольку в статистике внешней торговли переход права собственности на товары не используется в качестве принципа сбора данных, национальному статистическому институту (НСИ) в стране А необходимо связываться с предприятием для получения данных о стоимости переработки в стране В и стоимости других деталей, импортированных из третьих стран в страну В по отдельности. Поэтому показатели внешней торговли и промежуточного потребления могут быть скорректированы таким образом, чтобы экспорт страны А отражал объем реализации за рубежом полностью собранных транспортных средств. В объем импорта и промежуточного потребления страны А включается стоимость услуг по обработке и стоимость других деталей автотранспортных средств, приобретенных в стране С. Также следует получить данные о запасах материальных оборотных средств за рубежом.



2.28 Кроме того, поскольку головное предприятие в стране А продает обувь клиенту в стране С без ввоза обуви на таможенную территорию страны А, необходима корректировка показателей торговой статистики в сторону повышения путем включения товаров, продаваемых за рубежом после обработки, в экспорт страны А для отражения операции в соответствии с концепцией платежного баланса.⁹

⁹ Для получения информации о согласовании исходных данных о товарах и общем количестве товаров на основе платежного баланса см. РПБ6, таблицу 10.2.

2.29 Пример А2 иллюстрирует случай, когда головное предприятие закупает все необходимые материальные ресурсы, а поставщик не приобретает каких-либо материалов. В ряде схем по организации обработки поставщик может приобретать некоторые из материальных ресурсов. Вполне вероятно, что некоторые промежуточные товары не будут поставляться головным предприятием. Например, в случае обуви, для соединения подошвы, межподошвы и верха может быть необходимым клей. Возможен вариант, когда этот клей закупается непосредственно поставщиком. Точно так же вполне вероятно, что с поставщика взимается плата за жилье и энергию.

2.30 В РПБ-6 (пункт 10.64) указано, что плата, взимаемая за услуги по обработке, может покрывать стоимость материалов, закупаемых стороной, занимающейся обработкой. Не приводится никаких ограничений на объем материальных ресурсов, которые могут быть закуплены поставщиком и включены в услуги по обработке материальных ресурсов, принадлежащих другим сторонам". В этом же пункте (10.64) также указывается, что услуги по обработке материальных ресурсов, принадлежащих другим сторонам, относятся ко всем работам, произведенным в отношении товаров резидентом одной страны для владельца товаров, который является резидентом другой страны. Это, как представляется, подразумевает, что даже большой объем промежуточного потребления подрядчика не меняет характера схемы организации. В СНС 2008 и РПБ6 принят тот ключевой принцип, что товары, направляемые за границу для переработки, не будут учитываться в качестве экспорта товаров, поскольку не происходит передачи права собственности.

Пример В: Перепродажа

2.31 При такой схеме организации глобального производства отечественное предприятие покупает обувь у поставщика и перепродает его без дальнейшей трансформации. Отечественное предприятие не предоставляет поставщику каких-либо материальных ресурсов или информации для разработки модели обуви. Поскольку отечественное предприятие приобретает товар у поставщика за рубежом и перепродает товар клиенту, находящемуся за границей, эта деятельность подпадает под категорию "перепродажа товаров", выделяемую в СНС 2008 и РПБ6. Отечественное предприятие просто выступает в качестве трейдера, который покупает обувь у поставщика в стране В и продает их клиенту в стране С.

2.32 Ключевые особенности этой схемы состоят в том, что: а) товары никогда не поступают на территорию, где находится отечественное предприятие, в то время как продажи зачисляются на его счет, и б) физическая форма товаров, в тот период, когда они принадлежат отечественному предприятию, не претерпевает изменений. Другими словами, отечественное предприятие не производит какой-либо существенной трансформации приобретенных товаров.

2.33 В этом простом примере отечественное предприятие приобретает и перепродает товары за рубежом. Отечественное предприятие не владеет материальными ресурсами или интеллектуальной собственностью, но становится владельцем обуви, до того как оно реализует ее клиенту, расположенному в стране С. Следуя принципам учета перепродажи, предусмотренным в СНС 2008 и РПБ6, страна отечественного предприятия регистрирует отрицательный экспорт, когда товар приобретается, и положительный экспорт, когда товар продается. Разница между стоимостью товара при приобретении (т.н. негативная экспортная стоимость) и стоимостью товара во время продажи (экспортная стоимость) представляет собой торговую наценку, полученную от перепродажи. Подробные сведения об отражении этих операций можно найти в главе 6 Руководства по глобализации.

2.34 Согласно этому сценарию, отечественное предприятие занимается торговлей и относится к категории МСОК 46: "Оптовая торговля, кроме торговли автомобилями и мотоциклами". Как уже упоминалось, выпуск отечественного предприятия представляет собой наценку с продажи. Иностранец включается в классификационную категорию обрабатывающей промышленности (МСОК, Раздел С) и включает полную стоимость обуви в данные о своем обороте.

2.35 Одна из важных проблем – регистрация иностранных закупок и продаж как (отрицательного) экспорта, так как эти потоки могут оставаться незамеченными в торговой статистике страны, где единица, осуществляющая перепродажу, является резидентом. Эти проблемы измерения обсуждаются в главе 5.

Спортивная обувь, пример В

2.36 Продолжим рассмотрение примера со спортивной обувью: отечественное предприятие, расположенное в стране А, покупает обувь у поставщика в стране В и продает обувь клиенту, находящемуся в стране С. Обувь не поступает на территорию головного предприятия перед отправкой в страну С. Отечественное предприятие, или головное предприятие, в стране А отвечает за маркетинг и продажу обуви, но не управляет

процессом производства обуви и не является собственником используемых материальных ресурсов производства. Выпуском головного предприятия является наценка от продажи обуви. Поставщик в стране В закупает материалы и получает доход от интеллектуальной собственности, овлеществленной в обуви.

2.37 В таблице 2.8 показано, что торговая наценка (25) представляет собой разницу между стоимостью товаров, приобретенных и проданных при перепродаже, и не регистрируется как экспорт услуг.

Таблица 2.7

Пример В – Счет производства, страны А и В

	Головное предприятие Страна А Торговля	Поставщик Страна В Производство
Валовый выпуск	25	85
Товары	0	85
Услуги	25	0
Промежуточные затраты	4	33
Материалы	0	30
Услуги по переработке	0	0
Другие виды услуг	4	3
Добавленная стоимость	21	52
Оплата труда наемных работников	15	22
Налоги за вычетом субсидий на производство	0	0
Валовая прибыль	6	30

Таблица 2.8

Пример В – Международные операции

	Страна А	Страна В	Страна С	Всего
Экспорт	25	85	0	110
Товары	25	85	0	110
Чистый экспорт товаров при перепродаже	25	0	0	25
Товары, приобретенные при перепродаже	-85	0	0	-85
Товары, проданные при перепродаже	110	0	0	110
Услуги	0	0	0	0
Импорт	0	0	110	110
Товары	0	0	110	110
Услуги	0	0	0	0

2.38 Существуют различные типы схем, которые относятся к категории перепродажи товаров. Например, товар может быть куплен головным предприятием, находящимся в стране А, и продан клиенту, находящемуся в стране В поставщика. Если отечественное предприятие покупает товар у поставщика в стране В, а затем продает этот товар клиенту, находящемуся в стране В, то в стране А эта операция будет отражена как сделка по перепродаже товаров (т.е. страна А регистрирует отрицательный экспорт товара из страны В и положительный экспорт товара для страны В). Страна В регистрирует экспорт товара в страну А и импорт товара из страны А.

2.39 Существуют, по крайней мере, два важных пограничных случая, которые следует учитывать в контексте перепродажи товаров за границей. Первый – это когда товар, находящийся в собственности торгово-посреднической структуры, претерпевает дальнейшую трансформацию или обработку, которая меняет природу товара. В этом случае такая структура уже не может считаться занимающейся перепродажей товаров и должна рассматриваться и классифицироваться как производитель. В результате, такая схема имеет сходство со схемой «товары, посланные за границу для переработки». Различие между "перепродажей товаров" и "услугами по обработке" иллюстрируется в РГБ-6, врезка 10.1.

2.40 Второй пограничный случай – это когда занимающаяся перепродажей структура участвует в процессе производства путем предоставления необходимых знаний, таких как техническая документация по производственному процессу, осуществляемому поставщиком в стране В. Этот случай так называемых БТП подробнее рассмотрен ниже.

Пример С: Бесфабричные товаропроизводители (БТП)

2.41 Фрагментация производства позволяет фирмам передавать на аутсорсинг операции по обработке специализированным отечественным и иностранным заведениям. Некоторые фирмы, известные как бесфабричные производители, бесфабричные изготовители, виртуальные изготовители или изготовители без собственных производственных мощностей, предоставляют ресурсы в виде ПИС, такие, например, как технология, ноу-хау и проектная документация продукта, но при этом полностью передают на аутсорсинг процесс преобразования материалов, необходимый для изготовления продукции.

2.42 БТП является головным предприятием, которое контролирует результат производства товара путем осуществления предпринимательской деятельности и предоставления технических спецификаций, необходимых для производства товара. Деятельность БТП сосредоточена на решениях, касающихся инноваций и маркетинговых решений. Не поставляя материальных ресурсов для процесса производства, БТП предоставляет важнейшие производственные услуги в виде технологии, ноу-хау и проектной документации продукта. Также БТП контролирует результаты производственного процесса путем предоставления технических спецификаций, которые необходимы для преобразования материальных ресурсов. БТП контролирует доступность и поставки конечной продукции потребителям.

2.43 Предприятие, осуществляющее обработку по договору, управляет процессом преобразования, как правило, путем поставки и обработки материальных ресурсов. Это предприятие является производителем, который поставляет БТП предварительно определенные товары по предварительно оговоренным ценам и не может продать товары кому-либо кроме БТП. Операция с товарами, осуществляемая между предприятием-обработчиком и БТП, не может считаться безусловной рыночной операцией. Ключевая особенность этой схемы заключается в том, что она ограничена условиями, которые делают предприятие зависимым, поскольку оно не может продать товар другим сторонам. В случае бесфабричного производства контроль результатов процесса производства и права собственности, а также предоставление ресурсов в виде ПИС, как представляется, совпадают с правом экономической собственности на конечную продукцию.

2.44 МСОК ред.4 содержит руководящие указания в отношении классификации единиц, которые передают производство на аутсорсинг (внешний подряд). Пункт 137 МСОК определяет термин "внешний подряд", как "договор подряда, согласно которому заказчик требует от подрядчика осуществления конкретного производственного процесса". В МСОК используются следующие критерии классификации заказчиков, которые передают на внешний подряд весь производственный процесс:

142. Как правило, если принципал передает во внешний подряд весь процесс производства какого-либо товара или услуги, то он классифицируется так, как если бы он сам осуществлял данный процесс. Это, в частности, применяется ко всем видам деятельности в сфере услуг, включая строительство. Тем не менее, в отношении обрабатывающей промышленности применяются следующие особые соображения.

143. В обрабатывающей промышленности заказчик предоставляет подрядчику технические спецификации производственной деятельности, которая должна осуществляться в отношении исходных материалов. Исходные материалы (сырье или промежуточные товары) могут либо предоставляться заказчиком (находиться в собственности), либо нет.

144. Заказчик, отдающий на внешний подряд весь процесс преобразования, должен быть отнесен к обрабатывающей промышленности, если и только если он является собственником исходных материалов производственного процесса, а следовательно, и собственником конечного продукта.

145. Заказчик, отдающий на внешний подряд весь процесс преобразования, но при этом не являющийся собственником исходных материалов, фактически покупает у подрядчика готовый товар с намерением перепродать его. Такая деятельность относится к разделу G (Оптовая и розничная торговля), а в конкретном плане – в зависимости от вида торговли и конкретного вида продаваемого товара.

2.45 Пункты 142–145 МСОК ред.4 указывают на то, что БТП следует классифицировать в качестве дистрибьютора. БТП, как правило, не предоставляют материальные ресурсы для обработки и не имеют прав собственности на них. Именно этим аспектом БТП отличаются от заказчика в схеме "товары, направляемые за границу для переработки". Такое кажущееся незначительным различие в схеме организации глобального производства, т.е. обладание правами собственности, по крайней мере, на некоторые материальные ресурсы до обработки, радикальным образом меняет классификацию заказчика согласно МСОК, помещая его в отрасль «обрабатывающая промышленность» вместо «торговли».

2.46 В настоящее время БТП представлены в типологии схем организации глобального производства настоящего Руководства в соответствии с рекомендациями МСОК ред.4. Вместе с тем предоставление ключевых ресурсов в виде ПИС для процесса производства предполагает, что роль БТП в рамках такой схемы является

более существенной, чем торговля. В связи с этим рекомендуется разработать более строгие правила выявления таких компаний, с тем чтобы они могли отдельно выделяться и анализироваться в рамках категорий торговых единиц. В качестве следующего шага странам необходимо протестировать альтернативный подход к БТП, излагаемый далее в настоящей главе (начиная с параграфа 2.69 и далее), с целью усовершенствования руководящих указаний по учету этих компаний в соответствии с международными стандартами учета.

Спортивная обувь, пример С1

2.47 Продолжая использовать пример спортивной обуви, предположим, что головное предприятие в стране А передает на аутсорсинг изготовление своей спортивной обуви иностранному поставщику, расположенному в стране В. Заказчик контролирует производство обуви, предоставляя поставщику техническую документацию. Заказчик сохраняет за собой права владения интеллектуальной собственностью, воплощенной в обуви, контролирует весь процесс производства и отвечает за маркетинг и продажу обуви. Поставщик закупает материалы (в соответствии со спецификациями заказчика), а заказчик приобретает обувь по отпускной цене производителя, включая материалы плюс стоимость обработки (оплата труда производственных рабочих), но исключая любую стоимость, связанную с использованием ПИС в этом производственном процессе.

2.48 Согласно рекомендациям МСОК ред.4 счета производства заказчика и поставщика выглядят аналогично тем, которые описаны применительно к примеру перепродажи за границей (пример В1) в таблице 2.7. Вместе с тем имеется одно существенное различие. В примере перепродажи за границей связанные с ПИС ресурсы (30) предоставляются поставщиком товара, в то время как в случае бесфабричного производства товаров связанные с ПИС ресурсы предоставляются заказчиком. Кроме того, в данном случае предполагается, что управление (цепочкой) производством (2) также осуществляется заказчиком, а не поставщиком. Далее также предполагается, что другие услуги, связанные с производством обуви (3), покупаются БТП, а не поставщиком.

Таблица 2.9

Пример С1 – Счет производства, страны А и В

	<i>Головное предприятие Страна А Торговля</i>	<i>Поставщик Страна В Производство</i>
Валовой выпуск	60	50
Товары	0	50
Услуги	60	0
Промежуточные затраты	7	30
Материалы	0	30
Услуги по переработке	0	0
Другие виды услуг	7	0
Добавленная стоимость	53	20
Оплата труда наемных работников	17	20
Налоги за вычетом субсидий на производство	0	0
Валовая прибыль	36	0

2.49 Как следствие, величина выпуска БТП, т.е. торговая наценка, составляет 60, а не 25. Существующие стандарты рекомендуют учитывать общий выпуск БТП как торговую наценку. Однако следует подчеркнуть, что оценка деятельности, связанной с ПИС (30) превышает обычную торговую наценку, как это показано в примере В1 (25). Это служит аргументом в пользу того, чтобы не относить заказчика к сектору распределения и чтобы учитывать затраты ПИС в качестве неотъемлемой части стоимости товара в основных ценах. Этот вопрос более подробно обсуждается далее в этой главе. Однако, учитывая необходимость сбора дополнительных доказательств и проверки рекомендаций, альтернативный подход к БТП остается предварительным и нуждается в будущих исследованиях.

2.50 В связи с тем, что в соответствии с нынешними стандартами головное предприятие в рамках схемы БТП определяется как дистрибьютор, регистрация международных операций аналогична регистрации операций при перепродаже за границей (таблица 2.8). И вновь одно из существенных различий состоит в том, что в случае бесфабричного производства товаров ресурсы ПИС не отражаются в экспорте товаров страны В. Вместо этого ресурсы ПИС отражаются в чистом экспорте перепроданных за границей товаров страны А (т.е. в виде торговой наценки).

Таблица 2.10
Пример С1 – Международные операции

	Страна А	Страна В	Страна С	Всего
Экспорт	60	50	0	110
Товары	60	50	0	110
Чистый экспорт товаров при перепродаже	60	0	0	60
Товары, приобретенные при перепродаже	-50	0	0	-50
Товары, проданные при перепродаже	110	0	0	110
Услуги	0	0	0	0
Импорт	0	0	110	110
Товары	0	0	110	110
Услуги	0	0	0	0

Страновой тематический пример 2.2 **Бесфабричные производители полупроводников**

Данный тематический пример представлен Израилем, страной с относительно большим числом бесфабричных производителей полупроводников. Согласно информации от Глобального альянса производителей полупроводников, бесфабричные производители полупроводников называются таковыми, поскольку "это относится к бизнес-методологии передачи на внешний подряд производства кремниевых пластин. Предприятия без собственных производственных мощностей сосредотачиваются на проектировании, разработке и маркетинге своей продукции и создают альянсы с изготовителями кремниевых пластин, или "кремниевыми мастерскими". "Кремниевые мастерские" обычно расположены в Азии из-за низкой стоимости рабочей силы, и компании без собственных производственных мощностей могут извлекать выгоду из более низких издержек производства, сосредоточивая свои ресурсы НИОКР на конечном рынке.

В Израиле типичное предприятие без собственных производственных мощностей в отрасли полупроводников имеет отдел управления и крупный отдел НИОКР. На стадии проектирования продукта тестирование полупроводников выполняется на предприятии субподрядчика, часто расположенном в другой стране. На более поздних этапах производство также осуществляется субподрядчиками за пределами территории Израиля.

Примером такого бесфабричного предприятия по производству полупроводников в Израиле является предприятие без собственных производственных мощностей, которое осуществляет проектирование и маркетинг готовой продукции, которая производится неаффилированными предприятиями в азиатской стране. Доход отечественного предприятия в Израиле составляет около 35 процентов стоимости выпуска. Доля отечественного предприятия в совокупной добавленной стоимости довольно высока, и можно предположить, что она отражает, главным образом, стоимость НИОКР, выполненных в Израиле. В своих финансовых отчетах отечественное предприятие показывает всю стоимость продаж конечной продукции как доход в стране, что позволяет, с одной стороны, легко собрать данные по многим из валовых показателей, необходимые для анализа всех производственных процессов в глобальной - цепочке создания стоимости. Однако, с другой стороны, для того чтобы распределить деятельность по различным странам, необходимо собрать данные об операциях, осуществляемых между отечественным предприятием, производителями за рубежом и потребителями, так как перемещение товаров не было отражено в статистике внешней торговли, и не были зарегистрированы операции по передаче результатов НИОКР, использованные при производстве на условиях аутсорсинга.

Страновой тематический пример 2.3 **Научно-производственные компании в Швеции**

В последние десятилетия шведские производители высокотехнологичных товаров передают этапы физической трансформации на внешний подряд. Как представляется, это эффективно с точки зрения затрат, поскольку в результате оптимизируются производственные процессы и сокращаются расходы на грузовые перевозки. Производство зачастую переносится в места, непосредственно приближенные к товарным рынкам, а такие виды деятельности, как управление производственными цепочками, НИОКР, разработка и испытания продукции, по-прежнему осуществляются в Швеции. Эти виды деятельности считаются сравнительными преимуществами таких предприятий.

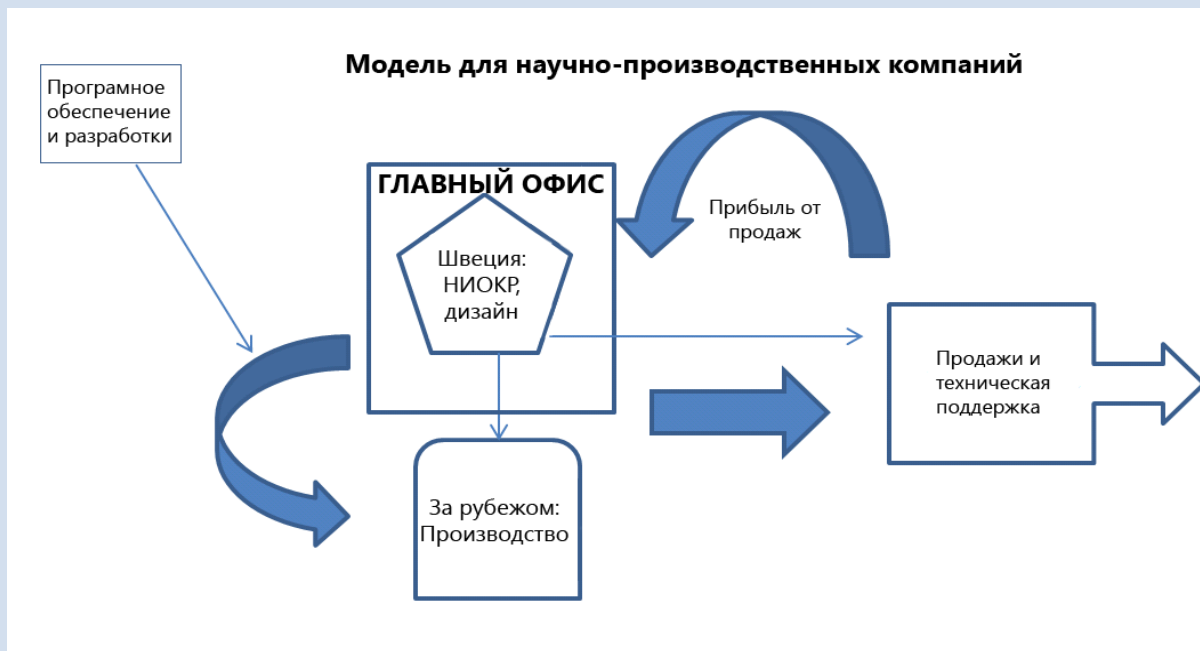
В ходе введения европейской системы национальных и региональных счетов 2010 года (ESA 2010) стало ясно, что НИОКР и разработка продукции представляют собой основной объем деятельности ряда крупных многонациональных предприятий, головные подразделения которых находятся в Швеции. Эту тенденцию поддерживают правительство и вузы, поскольку инновационная деятельность считается важнейшим фактором, который позволит Швеции сохранить свой статус конкурентоспособного делового партнера.

В этих шведских компаниях разработка продукции преобладает в НИОКР наряду с иными видами деятельности, такими как маркетинг, создание бренда и других форм ПИС. Важной составляющей процесса НИОКР является приобретение новых знаний и инноваций в результате слияний и приобретений. Все эти примеры создания и приобретения ПИС необходимо рассматривать как неотъемлемую часть конечного продукта даже тогда, когда физическая переработка материальной продукции полностью передана на внешний подряд. Поскольку основными видами деятельности этих компаний являются НИОКР, разработка программного обеспечения, дизайна, трейдинг и т.п., то на первый взгляд может показаться, что они переориентируют свою деятельность на оказание услуг. Однако вся эта работа имеет единственную цель: повышение конкурентоспособности конечного продукта компании. Программное обеспечение и сам дизайн продукта зачастую разрабатываются и испытываются в Швеции. Затем они продаются поставщику по лицензионному соглашению, что должно обеспечить защиту контента. Поставщик в свою очередь оказывает головной шведской компании услуги по производству продукции. Точный характер схем организации глобального производства, используемых такими шведскими компаниями, не вполне ясен, в результате чего сложилась неблагоприятная ситуация, когда эти компании относят к самым различным отраслям, например к обрабатывающей промышленности, информационным технологиям, НИОКР или оптовой торговле.

Производство товаров или услуг?

Чтобы выделить эти компании нового типа в отдельный класс, в Швеции в некоторых случаях используется название "научно-производственные компании". Научно-производственные компании имеют характеристики, сильно сближающие их с БТП (бесфабричными товаропроизводителями). Одна из отличительных черт научно-производственных компаний в Швеции заключается в том, что помимо типичной для БТП деятельности, такой как НИОКР и управление цепочками поставок, они занимаются также разработкой программного обеспечения и испытаниями готовой продукции. Их деятельность может включать в себя также прямую продажу услуг потребителям с использованием конечного продукта или распределение продуктов, поставленных другими, через свою сбытовую сеть и под своей торговой маркой. Таким образом, выпуск этих компаний складывается из продуктов и услуг, а их добавленная стоимость формируется в основном за счет услуг.

Научно-производственная компания, как правило, занимается разработкой технической документации на продукт, вопросами, связанными с программным обеспечением, и общим контролем производственной цепочки. На внешний подряд, как правило, передается то, что связано с аппаратной частью продукта. Маркетинг и логистика полностью контролируются шведскими компаниями. Валовая прибыль перераспределяется в пользу головного подразделения компании в Швеции и направляется на финансирование будущей научно-исследовательской деятельности.



Научно-производственные компании не считают себя поставщиками услуг, поскольку их деятельность направлена на создание конечного продукта, состоящего из аппаратной части и программного обеспечения. Традиционный подход к производству товаров с разделением на "синие воротнички" и "белые воротнички" не применим к тому виду деятельности, который осуществляют эти шведские фирмы. Таким образом, экономические классификации здесь применить сложно. Сходство с производствами, связанными с компьютерной техникой, позволяет в первом приближении понять, каким образом классифицировать эти

научно-производственные компании. Предлагается относить их к обрабатывающей промышленности, несмотря на то, что производство аппаратной части размещается за пределами Швеции. Однако в настоящее время научно-производственные компании относят к нескольким отраслям, таким как обрабатывающая промышленность, коммерческие услуги (разработка программного обеспечения), трейдинг, а также научные исследования. Отнесение таких компаний к сфере услуг, трейдингу или научно-исследовательской деятельности в принципе предполагает потерю всякой связи с производством аппаратной части. Одно из возможных решений – относить эти компании к группе БТП даже в тех случаях, когда за границей осуществляются лишь некоторые из этапов физической трансформации, а не вся такая трансформация. Окончательное решение может быть принято после того, как будет урегулирован вопрос о трактовке БТП в МСОК.

2.51 БТП может участвовать в ряде видов деятельности, таких как бесфабричное производство товара А и разработка и брендинг товара В. Одна из таких фирм – производитель компьютеров – использует значительное количество неаффилированных подрядчиков по всему миру для производства продуктов, которые были разработаны данной фирмой. Фирма использует многочисленных подрядчиков для поддержания гибкости ее цепочки поставок и производственного процесса, тем самым повышая эффективность затрат и сокращая время вывода на рынок самостоятельно разработанных продуктов. Кроме того, финансовая отчетность компьютерной фирмы указывает на то, что фирма также закупает оригинальные товары у сторонних производителей и перепродает их под собственной торговой маркой.

2.52 Следует отметить, что условные схемы, рассматриваемые в данном разделе, являются упрощенными вариантами реальных схем организации глобального производства, которые могут быть весьма сложными. Как показано выше, фирма может использовать определенную комбинацию схем глобального производства, и у статистических органов могут возникнуть трудности при проведении различия между производителем, который занимается только брендингом своей продукции, и производителем, который предоставляет техническую документацию для производственного процесса, осуществляя, таким образом, контроль над ним. Эти пограничные случаи более подробно рассматриваются в пунктах 2.74-2.85 и в главе 5.

Спортивная обувь, пример С2 (разграничение между БТП и предоставлением услуг ПИС)

2.53 В схемах организации глобального производства ресурсы в виде интеллектуальной собственности могут предоставляться и иными, чем БТП, единицами. Например, компании, специализирующиеся на НИОКР, могут предоставлять ресурсы в виде знаний, не участвуя в производстве товаров. Предположим, что фирма создает новые инновационные межподшвы, которые улучшают спортивные результаты бегунов. Фирма продает права на использование этой конструкции и спецификации по изготовлению обуви производителю обуви, который также отвечает за маркетинг и продажу обуви и получает доход. Поставщик НИОКР получает доход от продажи или лицензирования конструкции и не должен рассматриваться в качестве головного предприятия, организующего международную цепочку поставок для производства конкретного товара или предоставления услуги. Он просто является участником цепочки поставок, отвечающим за предоставление ПИС.

2.54 Продолжим рассмотрение примера со спортивной обувью: предприятие в стране А передает в обмен за плату производителю в стране В права на использование конструкции и техническую документацию для производства обуви. Производитель в стране В производит обувь и отвечает за маркетинг и продажу обуви и включает в стоимость своей продукции полную стоимость обуви, в том числе плату за услуги ПИС, воплощенные в обуви. В таблицах 2.11 и 2.12 показано, что компания в стране А экспортирует услуги ПИС в страну В. Все остальное производство осуществляется в стране В, при этом производитель обуви полностью отвечает за него и владеет всеми правами собственности.

Услуги, связанные со схемами организации глобального производства

2.55 Фирмы могут заключать с другими фирмами контракты об оказании вспомогательных услуг, например по выписке счетов или при технической поддержке. Привлечение подрядчиков для оказания такого вида услуг является довольно частым явлением. Однако в этом подразделе представлены схемы организации деятельности фирм, специализирующихся на предоставлении услуг. Эти фирмы могут выносить часть своей деятельности по предоставлению услуг в различные страны или даже полностью переходить на аутсорсинг или субподряд для предоставления своих услуг неаффилированными компаниями за рубежом.

Таблица 2.11
Пример С2 – Счет производства, страны А и В

	Страна А <i>Поставщик НИОКР</i>	Страна В <i>Изготовитель</i>
Валовый выпуск	30	110
Товары	0	110
Услуги	30	0
Промежуточные затраты	0	67
Материалы	0	30
Услуги по переработке	0	0
Другие виды услуг	0	37
Добавленная стоимость	30	43
Оплата труда наемных работников	0	37
Налоги за вычетом субсидий на производство	0	
Валовая прибыль	30	6

2.56 Существует тонкое различие между фрагментацией (вынесением части) производства и полным аутсорсингом производства. При фрагментации производства предполагается, что отечественное предприятие по-прежнему контролирует производство первичного продукта в виде услуг и включает вынесенную часть в продукт. Полный субподряд на предоставление услуг означает, что головное предприятие выступает в качестве организатора предоставления услуг, комплектующего услуги и управляющего процессом предоставления услуг субподрядчиком (субподрядчиками) в интересах клиентов¹⁰. Основное различие между этими двумя типами моделей состоит в том, что отечественное предприятие может участвовать в производстве первичного продукта в виде услуг или полностью передавать на субподряд производство первичного продукта в виде услуг.

Таблица 2.12
Пример С2 – Международные операции

	Страна А	Страна В	Страна С	Всего
Экспорт	30	110	0	140
Товары	0	110	0	110
Услуги (использование интеллектуальной собственности)	30	0	0	30
Импорт	0	30	110	140
Товары	0	0	110	110
Услуги (использование интеллектуальной собственности)	0	30	0	30

Пример D: Вынесение части производства услуг, ПИС

2.57 В следующем примере отечественное предприятие сохраняет контроль над производственным процессом и владеет интеллектуальной собственностью, используемой в производстве, а также интеллектуальной собственностью как результатом производственного процесса. Например, фирма по производству программного обеспечения в стране А получает контракт на проектирование специализированного программного обеспечения для другой компании в стране В¹¹. Фирма по производству программного обеспечения в стране А нанимает в штат программистов для разработки прикладной программы, а также использует программистов, находящихся в стране С, для разработки некоторых компонентов своей программы. Головное предприятие – отечественная фирма по производству программного обеспечения, расположенная в стране А, – владеет правами собственности на разрабатываемое программное обеспечение и просто платит поставщику в стране С за предоставляемые услуги.

2.58 И головное предприятие, и поставщик относятся к соответствующей отрасли услуг. В случае разработки программного обеспечения, как головное предприятие, так и поставщик относятся к разделу 62 МСОК: Разработка программного обеспечения, консультационная деятельность, связанная с компьютерами, и смежные виды деятельности.

¹⁰Руководство по статистике международной торговли услугами 2010 года (РСМТУ-2010), пункты 3.61–3.62.

¹¹Клиент может находиться в стране отечественного предприятия, стране А, или в стране поставщика, стране В.

Пример Е: Вынесение части производства услуг, за исключением ПИС

2.59 В этом примере отечественное предприятие сохраняет контроль над производственным процессом и право собственности на произведенный продукт, связанный с предоставлением услуг, услуги никакие услуги не связаны с ПИС.

2.60 Например, бухгалтерская фирма в стране А получает от компании в стране А контракт на аудит финансовой отчетности компании. Проверяемая компания имеет филиал в стране В. Отечественная бухгалтерская фирма в стране А использует отечественных сотрудников для выполнения услуг по аудиту предприятия в стране А. Поскольку во многих районах мира бухгалтерские фирмы в соответствии с законодательством должны принадлежать местным собственникам и быть независимыми, бухгалтерская фирма в стране А должна заключить контракт с другой бухгалтерской фирмой в стране В, где находится дочерняя компания, для выполнения услуг по аудиту финансовой отчетности дочерней компании.

2.61 Бухгалтерская фирма в стране А предоставляет аудиторские услуги компании, расположенной в стране А, и получает доход непосредственно от клиента в стране А. Однако в этой схеме присутствует международная операция, связанная с приобретением аудиторских услуг бухгалтерской фирмой в стране А у бухгалтерской фирмы в стране В. В этом примере и головное предприятие, и поставщик относятся к разделу 69 МСОК: Деятельность в области права и бухгалтерского учета.

Пример F: Субподряд на производство услуг

2.62 В рамках этой схемы организации глобального производства головное предприятие может (частично) использовать аутсорсинг для предоставления услуг. При определенных условиях такую схему можно считать в некотором роде подобной перепродаже товаров, в частности, когда услуги покупаются и перепродаются без существенного преобразования. Вопрос перепродажи услуг и ее отношения к субподряду дополнительно обсуждается в главе 10.

2.63 Например, головное предприятие получает плату за предоставление специализированных программных услуг заказчику-нерезиденту. Оно заключает контракт с подрядчиком-нерезидентом на предоставление требующихся специализированных программных услуг. Головное предприятие платит подрядчику-нерезиденту за получение прав на владение разработанным программным продуктом, а затем перепродает этот программный продукт заказчику-нерезиденту. Головное предприятие регистрирует поступления, полученные от заказчика-нерезидента (учитываемые как экспорт программных услуг), и расходы на приобретение специализированного программного обеспечения от подрядчика-нерезидента (учитываемые как импорт программных услуг).

2.64 Стоимость экспортируемых и импортируемых услуг в экономике, к которой принадлежит головное предприятие, регистрируется на валовой основе. Эта процедура может применяться в силу того, что головное предприятие покупает и продает услуги. Если головное предприятие действует на комиссионной основе (т.е. не приобретая собственность на программное обеспечение), то регистрироваться будет только комиссия в качестве услуги, предоставляемой головным предприятием. И головное предприятие, и поставщик включаются по их основной деятельности в соответствующую отрасль услуг, в данном случае в раздел 62 МСОК: Разработка программного обеспечения, консультационная деятельность, связанная с компьютерами, и смежные виды деятельности. Глава 10 предлагает более детальное обсуждение субподряда на производство и организацию услуг (перепродажа услуг).

Предприятия, осуществляющие прямые инвестиции, холдинговые компании и головные офисы

2.65 Последняя схема организации производства включает предприятия, осуществляющие прямые инвестиции, которые сами непосредственно не участвуют в производстве товаров и услуг. Прямые (иностранные) инвесторы в чистом виде не занимаются производством вообще. Их доход на инвестиции отражается как доход от собственности (дивиденды) в счетах распределения доходов. Владельцы зарубежных предприятий могут заниматься производственной деятельностью, по крайней мере, двумя способами.

2.66 Головные офисы (МСОК ред. 4, раздел М, подгруппа 7010) могут осуществлять контроль и управлять деятельностью (иностранных) дочерних предприятий путем стратегического или организационного планирования и принятия решений относительно роли компании или предприятия, а также оперативного контроля и текущего управления деятельностью связанных с ними единиц.

2.67 Холдинговые компании (МСОК ред. 4, раздел К, подгруппа 6420) являются держателями активов дочерних корпораций, но не осуществляют никаких мероприятий по управлению. Они отнесены к структурам, которые являются держателями активов (владеющими контрольными пакетами капитала) группы дочерних

корпораций, и их основным видом деятельности является владение этой группой. Холдинговые компании в этой подгруппе не предоставляют каких-либо услуг предприятиям, держателями капитала которых они являются, т.е. они не осуществляют административных функций и не управляют другими предприятиями.

2.68 И головные офисы, и холдинговые компании создают продукцию в виде управленческих и финансовых услуг. Эти услуги, как ожидается, будут в первую очередь потребляться иностранными дочерними предприятиями, что может привести к возникновению международных операций, т.е. экспорту и импорту управленческих и финансовых услуг. В теории эти услуги добавляются к другим затратам на производства зарубежных дочерних компаний. В любом случае выпуск конечного производственного процесса регистрируется в стране, в которой находятся дочерние предприятия.

Альтернативный подход к бесфабричным товаропроизводителям

2.69 В настоящее время между составителями национальных счетов и платежных балансов складывается консенсус в отношении того, что нынешний метод учета БТП, изложенный в таблицах 2.9 и 2.10, является неудовлетворительным. Высказывается мнение о том, что предоставление важнейших ресурсов, таких как услуги ПИС (т.е. технической документации для производства товаров), предполагает, что БТП участвуют не только в торговле, но и в других операциях. Это свидетельствует о том, что рекомендуемый в МСОК ред.4 критерий прав собственности на материальные ресурсы, о котором говорится в предыдущем разделе, следует расширить, добавив вклад важнейших услуг, таких как услуги, связанные с ПИС. В то время как преобладающим мнением является классификация БТП как производителя, существуют аргументы в пользу того, чтобы не относить БТП ни к дистрибьюторам, ни к изготовителям, а относить их к совершенно новой категории производителей, которая в настоящее время не выделяется в рамках существующих отраслевых классификаций. Альтернативный подход, рассматриваемый ниже, воспринимает БТП в качестве производителя, однако, будущие исследования могут включать в себя и другие варианты для учета БТП.

2.70 Учитывая, что БТП берет на себя предпринимательские функции и предоставляет технические спецификации, необходимые для производства товаров, и делает больше, чем просто покупает и продает товары, то ЦГПП разработала альтернативный подход к трактовке БТП, в рамках которого БТП рассматриваются в качестве производителей, а не торговцев товарами. В схеме бесфабричного производства головное предприятие контролирует производственную документацию, сеть сбыта, товарные знаки и другие важные источники стоимости, олицетворяемой в конечной продукции. Подрядчик занимается только трансформацией материальных ресурсов, строго следуя техническим спецификациям, предоставленным головным предприятием.

2.71 Одна из главных особенностей такой схемы договорных отношений – зависимое положение подрядчика. Операции по обработке не могут быть произведены без технической документации, предоставленной головным предприятием (заказчиком). Только по окончании обработки в соответствии с условиями договора подрядчик получает право на ее оплату заказчиком, при этом изготовленная продукция уже не находится под контролем подрядчика. Подрядчик не имеет права продавать продукцию кому-либо кроме заказчика. В результате добавленная БТП стоимость может быть значительно выше торговой наценки, связанной просто с реализацией товара производителем потребителю, поскольку вклад ресурсов ПИС, олицетвленных в товарах, может способствовать значительному повышению стоимости таких товаров, измеряемой в основных ценах.

2.72 Следует отметить, что если БТП отнести к производителям, то их производственные функции и структура затрат будут значительно отличаться от «классических» вертикально-интегрированных производителей. С этой точки зрения, возможно, следует выделить БТП в отдельную категорию, например в целях анализа «затраты–выпуск» (ЗВ) и измерения торговли в терминах добавленной стоимости.

2.73 Следующие рекомендации могут помочь статистикам в обособлении БТП от предприятий, являющихся головными при перепродаже товаров за границей или направлении товаров для обработки за границу. Глава 5 содержит ссылки на источники данных, которые могли бы оказать помощь в получении необходимых сведений.

Бесфабричное производство товаров в сопоставлении с перепродажей товаров за границей

2.74 При изучении различий между торговлей (перепродажей товаров за границей) и бесфабричным производством товаров решающую роль играют масштабы использования ПИС в процессе производства головного предприятия. Вновь следует отметить необходимость выработки конкретных правил принятия решений, поскольку БТП часто будут действовать в нескольких областях, таких как разработка продукта, управление цепочками поставок, маркетинг и торговля. Роль головного предприятия в рамках схемы организации глобального производства должна оцениваться на оценке масштаба вклада ПИС и преобладания таких типичных видов деятельности, как инновационные разработки, управление цепочками поставок и маркетинг в сопоставлении с сугубо дистрибьюторскими услугами. Это должно определять общую

экономическую роль фирмы: бесфабричное производство товаров или торговля (перепродажа товаров за границей).

2.75 Это оставляет открытым вопрос о роли брендинга (разработка и продвижение торговой марки) в рамках схемы организации бесфабричного производства. Головное предприятие может не представлять техническую документацию для производства, а закупать товары у изготовителей и перепродавать их под своей торговой маркой. Такие компании могут тратить крупные суммы денег на маркетинг (рекламу) с целью повышения привлекательности своей торговой марки. И доход от этих "инвестиций" будет проявляться в существенном увеличении стоимости товара, реализуемого потребителям. Утверждается, что в глазах потребителей качество продукции значительно повышается благодаря брендингу. Это подразумевает, что в промежутке между закупкой и продажей товар преобразуется с точки зрения его качества (хотя, возможно, и не в физическом смысле).

2.76 Брендинг зачастую связан со схемами, которые возглавляют фирмы, участвующие в конечных звеньях глобальных цепочек поставок, такие как организации розничной торговли. С точки зрения "физического преобразования" можно утверждать, что брендинг лишь немногим отличается в этом смысле от розничной торговли. Аналогичный аргумент можно использовать в отношении ПИС и торговли, однако ключевое различие в данном случае заключается в том, что два продукта с одинаковыми материальными характеристиками, но с различными затратами ресурсов ПИС, будут обладать явно различными рабочими характеристиками (и осязаемым качеством), а полностью идентичные во всех отношениях, за исключением названия торговой марки, продукты – нет (при всех прочих равных условиях). В результате этого и в соответствии с существующими стандартами (а также с учетом того факта, что в отличие от ПИС "торговые марки" не рассматриваются в качестве произведенных активов), компании, занимающиеся брендингом в рамках глобальных цепочек создания стоимости, рекомендуется продолжать относить к дистрибьюторам, а не рассматривать их как БТП.

2.77 Исследовательская программа СНС 2008 предусматривает изучение вопроса регистрации маркетинговых активов (A4.53). Согласно СНС 2008 к маркетинговым активам относятся названия брендов, торговые марки, логотипов и доменных имен. Маркетинг – это ключевой элемент, от которого зависит стоимость бренда, и крупные корпорации осуществляют значительные инвестиции в создание и поддержание своих брендов с помощью рекламы, спонсорства и других мероприятий, направленных на создание положительного образа для клиентов. СНС 2008 рассматривает маркетинговые активы как непроизведенные, а затраты на их создание – как промежуточное потребление. Они появляются в балансе активов и пассивов только при их продаже. Основная причина того, чтобы не рассматривать маркетинговые активы как основные фонды, связана с трудностями измерения их стоимости.

2.78 Если говорить в более общем плане, то в исследовательской программе СНС 2008 было признано, что инновационные разработки и проектирование продукта включают в себя, помимо НИОКР и другие виды деятельности, такие как дизайн продукта, рыночные исследования и маркетинг. БТП, как ожидается, будут играть более важную роль в каждой из этих областей. Управление цепочкой поставок является еще одним характерным видом деятельности БТП. За исключением НИОКР, ни один из этих видов деятельности не ведет к накоплению капитала ПИС и использованию ПИС в строгом смысле СНС 2008.

2.79 Признавая, что бесфабричное производство товаров сопряжено с этим более широким набором видов деятельности, мы рекомендуем определять БТП в качестве компаний, которые являются значительными инвесторами ПИС и более 50% добавленной стоимости которых составляет доход от деятельности в области ПИС, такой как НИОКР, дизайнерские и инновационные разработки, управление цепочкой поставок, включая деятельность, связанную с непроизведенными активами, такими как рыночные исследования и маркетинг. В силу того, что компания должна быть существенным инвестором ПИС, большинство компаний, которые занимаются только брендингом, подлежат исключению на основе этих критериев.

2.80 Важно подчеркнуть, что это определение может потребовать доработки в ближайшем будущем на основе опыта стран, связанного с применением данного Руководства на практике.

Страновой тематический пример 2.4

Пограничные случаи: БТП в сопоставлении с брендингом

Головное предприятие (заказчик) предоставляет техническую документацию (конструкцию продукта) игрушечной машинки заграничному подрядному изготовителю для ее производства. Однако конструкция игрушки не связана с инвестированием ПИС. Как и БТП головное предприятие осуществляет контроль результатов процесса производства и отвечает за обеспечение доступа на потребительские рынки и поставку конечного продукта потребителям. Подрядчик управляет процессом трансформации, предоставляя все материальные ресурсы (в соответствии со спецификациями заказчика) и преобразуя их в конечные продукты в соответствии с технической документацией, предоставленной заказчиком. Подрядчик поставяет предварительно специфицированные товары заказчику по заранее оговоренным ценам. Поскольку ресурсы ПИС не задействовались, а вклад проектирования, воплощенного в игрушечном автомобиле, не содействовала значительному повышению его стоимости, головное предприятие не может быть классифицировано в качестве БТП. Вместо этого оно считается с трейдером.

Бесфабричное производство товаров в сопоставлении с направлением товаров за границу для переработки

2.81 Преобразование товаров, принадлежащих другим единицам (переработка), подробно описано в РПБ6 и СНС 2008. Классическим примером схемы организации переработки является поставка головным предприятием сырьевых материалов или полуфабрикатов переработчику за границей. Сложности возникают в случае использования схемы, при которой головное предприятие не только передает на аутсорсинг весь производственный процесс (по аналогии с БТП), но также приобретает (некоторые) материальные ресурсы до их преобразования. Эти материальные ресурсы могут быть куплены за границей, а затем направлены переработчику. Поскольку головное предприятие обладает правами собственности на (некоторые) используемые материальные ресурсы, это будет регистрироваться как переработка. Следует признать, что головное предприятие в рамках такой схемы организации переработки становится бесфабричным производителем по аналогии с головными предприятиями, отдающими на внешний подряд все закупки материальных ресурсов. Такие компании также следует принимать во внимание при определении сферы охвата БТП в ходе будущего пересмотра МСОК.

2.82 При проведении различия между "бесфабричными" схемами, относящимися к переработке, и схемами, относящимися к "бесфабричному" производству (в его узком смысле), следует применять прагматичный подход. Разграничительная линия, которую можно было бы провести на основе текущих стандартов учета, касается покупки головным предприятием, по меньшей мере, некоторых используемых материальных ресурсов до начала переработки. Этот критерий соответствует нынешней трактовке в СНС 2008 и РПБ6 товаров, направляемых для переработки, и согласуется с критериями МСОК, касающимися передачи на аутсорсинг. Так, например, в РПБ6 прямо говорится, что плата за переработку может частично отражать расходы на дополнительные (материальные) ресурсы, приобретенные переработчиком.

2.83 Головные предприятия, использующие "бесфабричные" схемы, которые подпадают под определение переработки или бесфабричного производства товаров (в его узком смысле), часто несут ответственность за выполнение аналогичных задач в рамках глобальной цепочки создания стоимости. В некоторых случаях используется более широкое определение БТП для выявления головных предприятий в схемах организации глобального производства, которые отвечают за вводимые ресурсы ПИС, разработку конструкции, управление цепочкой создания стоимости, маркетинг и т.д., независимо от того, закупает или нет это головное предприятие некоторые материальные ресурсы до начала переработки подрядчиком.

Бесфабричные товаропроизводители в сопоставлении с головными офисами (МСОК ред.4 - подгруппа 7010)

2.84 Согласно МСОК, к головным офисам относятся единицы, осуществляющие надзор за другими подразделениями компании или предприятия и управление ими; осуществляющие роль органа стратегического или организационного планирования и принятия решений компании или предприятия; выполняющие функции оперативного контроля и управления текущей деятельностью связанных с ними предприятий. Выпуск головных офисов часто представляет собой внутрифирменные услуги.

2.85 БТП играют более активную роль в процессе производства. БТП могут находиться под надзором головного офиса. Утверждается, что БТП несут прямую ответственность за связанные с ПИС вводимые ресурсы, получаемые обычно в результате собственных исследований и разработок в области программного обеспечения. Они также отвечают за управление цепочкой создания стоимости, обычно охватывающей все этапы производства: от разработки, преобразования материалов до управления потребительскими рынками. В

рамках схемы бесфабричного производства товаров иностранный подрядчик может, как быть, так и не быть частью структуры МНП.

Определение выпуска БТП

2.86 На первый взгляд БТП участвуют в схожей с трейдерами последовательности международных операций с товарами. Однако деятельность БТП отличается от торговли по причине значительного вклада ПИС, принадлежащих головному предприятию, что может влиять на трансформацию. Размер добавленной стоимости, создаваемой БТП в виде дохода от ПИС, управления и других оказанных услуг, явно превышает сумму, получаемую от основной дистрибьюторской деятельности, такой как минимальная обработка, сортировка по качеству, чистка и упаковка, согласно определению СНС 2008. Если БТП признаются в качестве особой категории производителей, тогда их выпуск должен надлежащим образом отражать всю стоимость произведенного товара, по которой он продан (иностранному) потребителю, а не торговую наценку. Аналогичным образом, поставка товаров подрядчиком должна регистрироваться как часть промежуточного потребления БТП.

Определение выпуска подрядчика в рамках бесфабричной схемы

2.87 Четко установленные правила учета товаров, направляемых для переработки, поясняют, что выпуск подрядчика регистрируется как услуга по переработке. В отношении компании-подрядчика также действует это правило в том случае, когда часть используемых материальных ресурсов приобретается за свой счет. В таких обстоятельствах стоимость услуги по обработке будет включать в себя стоимость этих материальных ресурсов.

2.88 Хотя ясно, что БТП занимаются производством товаров, трактовка выпуска подрядчиков в рамках схемы бесфабричного производства товаров (для краткости именуемой "бесфабричной схемой") требует дополнительного уточнения. В рамках схемы организации переработки подрядчик преобразует материальные ресурсы, предоставленные головным предприятием, в конечный продукт. В рамках бесфабричной схемы подрядчик закупает и преобразует используемые материальные ресурсы в конечный продукт на основе спецификаций продукта, т.е. ресурсов, связанных с ПИС, предоставленных головным предприятием. Другими словами, одним из центральных элементов бесфабричной схемы является то, что "нематериальные" компоненты, принадлежащие БТП, физически воплощаются в продукции подрядчика, даже хотя они и не включаются в цену, оговоренную между подрядчиком и принципалом.

2.89 В рамках схемы организации переработки подрядчик не может продавать свою продукцию любому покупателю. Такое ограничение действует также и в рамках бесфабричной схемы. Операция между подрядчиком и БТП опирается на нерыночную цену на продукт, который в действительности имеет большую стоимость, включающую в себя услугу капитала в виде ПИС. Однако в рамках бесфабричной схемы подрядчик отвечает за приобретение материальных ресурсов в соответствии со спецификациями нужного продукта, определенными БТП. В таких обстоятельствах подрядчик принимает на себя больше рисков и играет более активную роль в процессе производства по сравнению с подрядчиком в рамках схемы переработки. В рамках бесфабричной схемы подрядчик, как правило, подвержен рискам, связанным с колебаниями цен на материальные ресурсы и хранением товарно-материальных запасов.

2.90 Таким образом, ключевой вопрос заключается в том, оказывает ли подрядчик в рамках бесфабричной схемы услугу по обработке, аналогичную выпуску продукции подрядчиком в рамках схемы организации переработки. Этот вопрос тесно связан с вопросом прав экономической собственности на производимый товар. В рамках схемы организации переработки головное предприятие является собственником существенной части материальных ресурсов, используемых в производстве. Это предполагает, что головному предприятию принадлежит и конечный продукт. Логическим следствием этого является то, что подрядчик оказывает услугу по обработке.

2.91 В рамках бесфабричной схемы, используемые материальные ресурсы непосредственно приобретаются подрядчиком, который, как ожидается, будет осуществлять контроль над всеми материальными ресурсами, находящимися в запасах материальных оборотных средств, до их преобразования. В отличие от этого ресурсы ПИС находятся под контролем головного предприятия. Такая разбивка прав собственности на материальные и нематериальные ресурсы затрудняет определение прав экономической собственности подрядчика на продукцию до ее поставки, а также того, что де-факто производит подрядчик – товар или услугу. Предлагаем рассмотреть два следующих варианта:

- a) в рамках бесфабричной схемы подрядчик в ходе процесса преобразования и до осуществления операции рассматривается в качестве экономического собственника производимого им товара. Подрядчик продает товар, и в момент продажи права экономической собственности перейдут к БТП.
- b) и наоборот, головное предприятие рассматривается в качестве экономического собственника товара в ходе процесса преобразования и до его поставки. Это означает, что подрядчик оказывает услуги по обработке

товаров, принадлежащих БТП. Операция, осуществляемая между подрядчиком и БТП, является оплатой обработки.

2.92 Следует подчеркнуть, что данный подход не влияет на оценку величины стоимости выпуска подрядчика. Независимо от того, производится ли регистрация товара (а.) или услуги по обработке (б.), выпуск подрядчика будет включать в себя стоимость затрат труда и капитала и закупленных материалов, но исключать стоимость ресурсов, связанных с ПИС, которые предоставлены БТП.

2.93 Что касается оценки контроля, риска и вознаграждения, рекомендуемой в СНС, то представляется маловероятным, что в каждом конкретном случае можно будет получить какие-то данные, позволяющие принять обоснованное решение в отношении прав собственности подрядчика на продукцию. Это означает, что требуется принять реалистичное допущение для учета, который мог бы опираться на следующие аргументы.

2.94 Аргументы в пользу варианта (а) являются следующими:

- i. помимо бесфабричных схем, существуют и другие примеры ситуаций, когда производитель и потребитель согласовывают характеристики и цену (производимого по спецзаказу) товара до его изготовления и поставки. Условия могут, в частности, предусматривать, что товар не может быть продан другим потребителям. Как правило, в таких обстоятельствах поставщик будет по-прежнему рассматриваться в качестве производителя товара, а передача прав собственности происходит в момент завершения операции с товаром. Кроме того, до завершения операции подрядчик, как ожидается, будет нести риски, связанные с хранением такой продукции в запасах материальных оборотных средств, например, риски хищения или аварии. Это свидетельствует о том, что поставщик является экономическим собственником произведенных товаров до завершения сделки;
- ii. в случае учета в качестве услуги по обработке, счета производства как подрядчика, так и БТП, будут затуманены тем фактом, что подрядчик оказывает производственные услуги в наряду с существенным использованием материальных ресурсов (что выглядит странным), в то время как БТП производит товар, не потребляя никаких материальных ресурсов (что также странно). Как таковая схема обработки, как представляется, не вполне согласуется с тем, что головное предприятие не несет ответственности за приобретение каких-либо материальных ресурсов для производства. Таким образом, обработку и бесфабричное производство товаров следует рассматривать в качестве различных схем организации глобального производства;
- iii. хотя физические характеристики товара не меняются между моментами покупки и продажи, БТП существенно увеличит его стоимость путем включения дохода от ПИС. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что с экономической точки зрения, купленный у подрядчика товар не является тем же товаром, который продается конечным потребителям;
- iv. в отличие от обработки, подрядчик в рамках бесфабричной схемы, как ожидается, будет играть более активную роль на рынках ресурсов и, в качестве такового, нести риски, связанные с ценами на материальные ресурсы и хранением запасов материальных оборотных средств. Эти риски должны при таких условиях находить свое выражение в более высокой прибыли подрядчика.

2.95 В пользу варианта (б), с другой стороны, можно привести следующие аргументы:

- i. подрядчик никогда не становится экономическим собственником производимого товара в рамках бесфабричной схемы, поскольку подрядчик не имеет полномочий свободно продавать свою продукцию и устанавливать свои цены. Подрядчик изготавливает товар, строго следуя технической документации, предоставленной головным предприятием. Операция между подрядчиком и БТП опирается на нерыночную цену на продукт, который в действительности имеет большую стоимость за счет воплощенных в нем услуг ПИС, независимо от управления рисками со стороны подрядчика. С экономической точки зрения, выпуск подрядчика можно более точно описать как услугу по промышленной обработке, включающую в себя использование материальных ресурсов. В РПБб (10.64) объяснено, что услуги по обработке могут включать в себя стоимость материальных ресурсов, приобретенных подрядчиком, даже если данный пункт конкретно не касается случаев, когда материальные ресурсы приобретаются подрядчиком;
- ii. в качестве таковых БТП прекрасно вписываются в схему, когда товары, направляются для обработки, что упрощает общую картину схем организации глобального производства, связанных с товарами, ограничивая их только случаями перепродажи за границей и обработки;
- iii. товар не может быть произведен дважды. БТП не меняет физических характеристик товара. Это означает, что операция между подрядчиком и БТП схожа с услугой по обработке.

2.96 Несмотря на отсутствие полного согласия, большинство членов ЦГП высказались в поддержку регистрации операции с товарами (вариант (а) в пункте 2.91) между поставщиком и принципалом в рамках

бесфабричной схемы. Данная регистрация следует логике, согласно которой с экономической точки зрения, товар, купленный БТП, является промежуточным продуктом, к которому впоследствии до продажи конечному потребителю добавляется стоимость ПИС.

"Экспорт/импорт товаров" или "чистый экспорт перепроданных за границей товаров"

2.97 Если считать, что БТП участвуют в производстве товаров, и регистрировать между подрядчиком и головным предприятием операцию с товарами, то возникает следующий вопрос, касающийся методики ее регистрации в международных счетах. Следует иметь в виду, что подрядчик, головное предприятие и конечный потребитель, как предполагается, являются резидентами разных стран. Существует два варианта:

- a) регистрация потоков импорта и экспорта товаров на валовой основе (экспорт/импорт товаров);
- b) регистрация на чистой основе, т.е. чистый экспорт перепроданных за границей товаров, исходя из страны, резидентом которой является БТП.

2.98 В пользу предложения (b) говорит пункт 10.42 РПБб:

Если трейдер является организатором глобального производственного процесса, то продажная цена может также включать в себя такие элементы, как расходы на планирование, управление, патенты и иное ноу-хау, маркетинг и финансирование. Относительное значение таких нематериальных компонентов по сравнению со стоимостью материалов и сборки может быть весьма большим, особенно в случае высокотехнологичных товаров.

2.99 В отличие от таких схем, как "преобразование товаров, принадлежащих другим" и "товары для перепродажи за границей", бесфабричное производство товаров не затрагивается напрямую в РПБб. РПБб не содержит рекомендаций в отношении случаев, когда стоимость этих дополнительных связанных с ПИС услуг значительно превышает стоимость дистрибьюторских услуг. Можно сделать вывод о том, что рекомендации, содержащиеся в пункте 10.42, не касаются конкретных случаев бесфабричного производства товаров.

2.100 Выпуск БТП в качестве производителей должен отражать полную стоимость товаров, по которой они продаются (иностранному) потребителям, а не торговую наценку. Аналогичным образом покупка товаров, полученных от (иностранного) подрядчика (по ценам, не учитывающим компоненты ПИС), должна учитываться как промежуточное потребление. Так учет на валовой основе в счете производства БТП должна сопровождаться регистрацией на валовой основе соответствующих потоков товаров в экспорте/импорте товаров (вариант (a) в пункте 2.97).

Спортивная обувь, пример С1* (альтернативный подход)

2.101 Таблицы 2.13 и 2.14 иллюстрируют в сжатом виде альтернативную точку зрения на организацию бесфабричного производства на основе примера спортивной обуви. Величина выпуска поставщика товаров отражает отпускную цену обуви, за исключением используемых ресурсов ПИС. Величина выпуска головного предприятия отражает полную стоимость продукта или потребительскую цену, включая вводимые ресурсы ПИС.

2.102 Таблица 2.14 иллюстрирует международную торговлю товарами, регистрируемую в статистике экспорта/импорта.

Таблица 2.13

Пример С1* – Счет производства, страны А и В

	Головное предприятие / Страна А Производство	Поставщик / Страна В Производство
Валовой выпуск	110	50
Товары	110	50
Услуги	0	0
Промежуточные затраты	57	30
Материалы	50	30
Услуги по переработке	0	0
Другие виды услуг	7	0
Добавленная стоимость	53	20
Оплата труда наемных работников	17	20
Налоги за вычетом субсидий на производство и импорт	0	0
Валовая прибыль	36	0

Таблица 2.14
Пример С1* – Международные операции

	Страна А	Страна В	Страна С	Всего
Экспорт	110	50	0	160
Товары	110	50	0	160
Услуги	0	0	0	0
Импорт	50	0	110	160
Товары	50	0	110	160
Услуги	0	0	0	0

Повышение сложности схем организации глобального производства

2.103 Схемы организации бесфабричного производства товаров, возможно, тяжело поддаются определению и регистрации в статистике национальных счетов, даже несмотря на то, что вышеприведенный пример схемы бесфабричного производства товаров является довольно очевидным. Примеры из реальной жизни могут быть более сложными. Так, например, БТП может разместить свои дистрибьюторские подразделения вблизи от потребительских иностранных рынков. В таких обстоятельствах может сложиться так, что данные об обороте будут сообщаться не БТП, а его иностранными филиалами, ответственными за оптовую и розничную торговлю. Это серьезно осложняет выявление таких БТП, а также определение правил учета, подходящих для таких более сложных схем. Такие более сложные схемы подробно рассматриваются ниже.

а) Бесфабричное производство товаров с иностранным дистрибьютором, данные об обороте, связанном с производством, сообщаются в стране А

2.104 Нижеследующий пример, показанный в таблицах 2.15 и 2.16, иллюстрирует случай, когда дистрибьюторская деятельность осуществляется не головным предприятием, а иностранной аффилированной компанией в той стране, где конечные продукты продаются потребителям.

2.105 В данном примере головное предприятие находится в стране А, производитель-подрядчик – в стране В, а дистрибьютор – в стране С, в которой товары продаются потребителям. Головное предприятие и дистрибьютор относятся к одной и той же (многонациональной) компании (компания Y). Производитель-подрядчик, с другой стороны, представляет собой неаффилированную фирму (компания X).

2.106 Принципал сообщает величину оборота от деятельности, связанной с производством (85), в ценах производителя. Этот оборот включает в себя покупку (промежуточных) товаров у производителя-подрядчика (50), плату за используемые ресурсы ПИС (30), услуги, связанные с производством (3), и управленческие расходы (2).

2.107 Головное предприятие организует свою деятельность по оптовой и розничной торговле через иностранную аффилированную компанию, которая расположена в непосредственной близости от потребительского рынка страны С. Выпуск иностранного филиала отражает торговую наценку ($25 = 110 - 85$), которая включает в себя связанные с торговыми услугами затраты (4), оплату труда продавцов (15) и прибыль от продажи обуви (6).

2.108 Если предположить, что в странах А и С действуют схожие налоговые меры, тогда для компании Y будет все равно, в какой в стране заявлять свой оборот оптовой и розничной торговли, поскольку прибыль в стране С будет принадлежать материнской компании в стране А в качестве дохода от иностранных инвестиций.

Таблица 2.15
Счета производства

	Страна А Компания Y <i>головное предприятие</i>	Страна В Компания X <i>производитель-подрядчик</i>	Страна С Компания Y <i>Дистрибьютор</i>	Компания Y <i>Глобально консолидированные счета</i>
Валовый выпуск	85	50	25	110
Товары	85	50	0	85
Услуги	0	0	25	25
Промежуточные затраты	53	30	4	57
Материалы	50	30	0	50
Услуги по переработке	3	0	4	7
Другие виды услуг	32	20	21	53
Добавленная стоимость	2	20	15	17
Оплата труда наемных работников	0	0	0	0
Налоги за вычетом субсидий на производство и импорт	30	0	6	36

Таблица 2.16
Международные операции

	Страна А	Страна В	Страна С
Экспорт	85	50	0
Товары	85	50	0
Услуги	0	0	0
Импорт	50	0	85
Товары	50	0	85
Услуги	0	0	0

2.109 Данный пример свидетельствует о том, что перенос связанных с дистрибуцией элементов цепочки добавленной стоимости в иностранную аффилированную компанию не изменяет роли головного предприятия в качестве БТП. В проекте Руководства упоминается о том, что БТП часто комбинируют управление цепочкой создания стоимости и связанную с ПИС деятельность (например, исследования, разработку новых продуктов) со связанной с торговлей деятельностью. Однако их характерными видами деятельности являются разработка новых продуктов (например, путем предоставления ресурсов ПИС) и управление цепочкой создания стоимости, а не торговля.

2.110 Несмотря на некоторые трудности измерения, описанные в Руководстве в связи с БТП, отличия данной схемы от "классического" примера бесфабричного производства товаров не создают дополнительных трудностей для измерения БТП и составления соответствующей статистики. Можно спорить о том, должна ли быть прибыль (6) полностью отнесена к дистрибьюторской деятельности в стране С, но это незначительный вопрос. Главное условие заключается в том, что весь связанный с производством выпуск (в отличие от связанного с дистрибуцией выпуска) должен оставаться в счетах БТП. Это условие не всегда выполняется.

b) В случае бесфабричного производства с иностранным дистрибьютором, данные об обороте, связанном с производством, более не сообщаются в стране А

2.111 Статистическое наблюдение организации бесфабричного производства становится крайне сложным, если данные об обороте более не сообщаются на уровне головного предприятия (в предыдущем примере по-прежнему называемого БТП) в стране А. Такая ситуация может возникнуть в том случае, когда вследствие налогового планирования оборот будет сообщаться только на уровне иностранного аффилированного дистрибьютора в стране С. Используя благоприятные налоговые условия головное предприятие может предпочесть предоставлять отчетность об обороте и прибыли в стране С, а не в стране А.

2.112 Поскольку информация о существовании таких схем была доведена до сведения специалистов ЦГПП на позднем этапе подготовки Руководства, у них не было возможности собрать и углубленно проанализировать практические примеры. Этот вопрос следует изучить в первоочередном порядке в рамках будущей работы над типологией схем организации глобального производства и БТП.

с) Товары, направляемые для обработки, в сочетании с иностранным дистрибьютором

2.113 Иностранные аффилированные дистрибьюторы могут также существовать в сочетании с головными предприятиями, управляющими схемой, при которой товары направляются за границу для обработки. В таких обстоятельствах головное предприятие, вне всякого сомнения, является экономическим собственником обработанных товаров до их отправки дистрибьютору. Он платит за обработку и указывает выпуск обработанных товаров в своем счете производства. Это означает, что между головным предприятием и иностранным аффилированным дистрибьютором осуществляется операция с товарами по ценам производителей или что дистрибьютору может быть произведена оплата комиссионных за услуги по продаже/дистрибуции, предоставленные головному предприятию, который сохраняет право собственности на сами товары. Иными словами, вышеописанные проблемы вряд ли могут возникнуть в связи со схемами организации обработки.

Выводы и рекомендации

2.114 Условные схемы, которые были рассмотрены и проиллюстрированы в этой главе, являются упрощенными версиями реальных схем организации глобального производства, которые могут быть весьма сложными. МНП может состоять из многочисленных подразделений, производящих широкую номенклатуру продукции в нескольких странах, и возникающие в результате этого отношения в связи с бухгалтерским учетом могут носить сложный характер. В таких ситуациях границы между производственными схемами разных типов могут становиться размытыми.

2.115 Основная цель данной типологии состоит в обеспечении надлежащей классификации видов экономической деятельности на разных этапах глобальной цепочки поставок в отношении каждой конкретной страны. Руководящие указания по регистрации каждого типа схем организации глобального производства приводятся в последующих главах.

2.116 На основе материалов главы 2 Руководства могут быть сформулированы следующие рекомендации:

- a) Таблицу 2.1 следует использовать в качестве "дорожной карты", призванной оказать помощь в преобразовании сложных реальных случаев глобального производства в узнаваемые схемы, исходя из которых, могут быть выведены основные принципы учета. Обновление этой таблицы может оказаться необходимым для отражения новых форм схем глобального производства (особенно в сфере услуг). Эксплуатация природных ресурсов (земли, почвы и рыбных запасов) МНП в развивающихся странах является еще одной областью, по которой необходимо получить дополнительные данные.
- b) В случае обработки или производственных услуг с использованием материальных ресурсов, принадлежащих другим (пример А), плата за предоставление услуг может включать (в значительных суммах) стоимость материалов, приобретенных обработчиком. Согласно текущим рекомендациям, схема обработки относится ко всем видам произведенной поставщиком обработки товаров, принадлежащих другим.
- c) Когда товар, находящийся в собственности единицы, осуществляющей функцию перепродажи, подлежит дальнейшей трансформации или обработке, которая меняет природу товара, эта операция более не может регистрироваться в качестве перепродажи за границей. На деле речь идет о производстве, и, как следствие, данная деятельность должна регистрироваться по категории товаров, направляемых для обработки.
- d) БТП контролируют цепочку поставок, техническую документацию, доступ к потребителям, товарные знаки и другие источники значительной стоимости, воплощенной в конечной продукции. Подрядчик обычно занимается только производственным процессом, строго следуя техническим условиям, установленным заказчиком. Одна из главных особенностей такой схемы договорных отношений – зависимое положение подрядчика. Производственная деятельность подрядчика не может осуществляться без технической документации, предоставленной головным предприятием. В соответствии с нынешними стандартами БТП классифицируются в качестве трейдеров и их операции трактуются соответствующим образом, однако рекомендуется выделять их в отдельную категорию в рамках соответствующих подгрупп МСОК.
- e) Необходимо разработать правила выявления БТП в тесном сотрудничестве с экспертами по классификациям и регистрам предприятий, которые позволят лучше анализировать их характеристики и протестировать предложенные правила учета. В этой связи следует изучить возможность подготовки в рамках будущих исследований следующих дополнительных рекомендаций:
 - Головное предприятие, которое является собственником используемых ресурсов ПИС или имеет лицензию на их использование и предоставляет подрядчику ресурсы ПИС, но не предоставляет материальных ресурсов, но при этом осуществляет контроль (управление) за общими результатами производственного процесса, можно рассматривать в качестве производителя и классифицировать

соответствующим образом. Так, например, оно может быть отнесено к отрасли обрабатывающей промышленности в качестве отдельной подкатегории существующих классификаций, подчеркивающей характер бесфабричного производства фирмы.

- Головное предприятие, которое не предоставляет подрядчику ни ПИС, ни других ресурсов (товаров и услуг), следует относить к сфере торговли.

Глава 3

Принципы экономической собственности внутри многонационального предприятия

Введение

3.1 В статистике национальных счетов и платежного баланса регистрация операций с товарами и услугами на основании перехода экономического права собственности является основополагающим принципом. Однако в контексте глобального производства выявление фактов смены права собственности на товары и активы может представлять большие сложности для статистиков. Это особенно характерно для глобализированной производственной деятельности многонациональных предприятий (МНП). Запутанные паутины структур собственности МНП, зачастую охватывающие континенты, могут представлять собой реальную проблему для статистиков, поскольку такую деятельность не всегда можно легко распределить по странам.

3.2 Национальные счета требуют, чтобы добавленная стоимость МНП была соответствующим образом приписана отдельным национальным экономикам, в которых МНП осуществляют свою деятельность. При таких иногда сложных обстоятельствах статистикам приходится максимально использовать имеющиеся данные бухгалтерской отчетности, которые обычно подготавливаются для другой цели, то есть для соблюдения требований бухгалтерского учета, а не требований статистически.

3.3 В настоящей главе объясняется способ учета выпуска МНП с разбивкой по странам, а также то, как это может сказаться на учете схем организации торговли внутри МНП. Отношения собственности могут в ряде случаев предполагать, что аффилированные компании не действуют независимо от своих материнских компаний. Уровень независимости их корпоративного поведения определяет то, владеет ли аффилированная компания активами от своего имени или нет и, следовательно, участвует ли в экономических операциях. Тем не менее, в отчете Целевой группы ЕЦБ/Евростат/ОЭСР по головным офисам, холдинговым компаниям и единицам специального назначения рекомендуется, чтобы эти единицы, с едва ли имеющейся автономией и принадлежащие нерезидентам, всегда рассматривались как отдельные институциональные единицы в силу того факта, что они принадлежат нерезидентам.

3.4 Поэтому экономические статистики, анализирующие глобальные производственные цепочки МНП, рассматривают следующие аспекты права собственности:

- a) Право собственности на структуру дочерних компаний МНП, ассоциированных корпораций и других филиалов;
- b) Право собственности на выпуск товаров и услуг, созданных в рамках глобальной цепочки создания стоимости;
- c) Право собственности на активы в пределах МНП.

3.5 В следующем разделе рассматриваются рекомендации, предусмотренные в международных статистических стандартах. После этого будут обсуждаться связанные аспекты международных стандартов бухгалтерского учета. Это поможет прояснить, какую статистическую информацию можно получить у компаний, и то, соответствует ли такая информация концепции национальных счетов и платежного баланса или нет. В последнем разделе данной главы описывается ряд конкретных сложных примеров.

3.6 В Главе 4 рассматриваются особенности права собственности на продукты интеллектуальной собственности (ПИС) и связанные с ПИС операции внутри МНП, поэтому эти специфические вопросы по ПИС не рассматриваются в настоящей главе.

Указания по международным статистическим стандартам

3.7 МНП обычно состоят из нескольких единиц, расположенных в нескольких странах. Определение страны резидентства отдельных единиц, а также их производственной деятельности, является принципиально важным условием для расчета валового внутреннего продукта (ВВП) для каждой из этих соответствующих стран. На практике эти единицы и их деятельность могут быть сильно интегрированы, а соответствующие операции могут быть сложно отнести к каждой из этих отдельных единиц. Это может представлять серьезные трудности для статистиков. В некоторых случаях эти единицы не считались бы институциональными единицами, если бы деятельность МНП была сосредоточена в экономическом пространстве только одной страны.

3.8 Несомненно, эти единицы должны идентифицироваться отдельно, поскольку их определение необходимо для разнесения объема производства по отдельным странам, что очень важно для измерения ВВП. Однако в результате имеющихся отношений контроля и прав собственности, сообщаемые операции между материнскими компаниями и иностранными единицами, а также между аффилированными единицами МНП, должны регистрироваться с особой внимательностью, поскольку они могут не отражать рыночные операции между независимыми партнерами, и в результате могут давать искаженное или неполное представление о делах.

Отношения по вопросам собственности внутри МНП

3.9 Структуры собственности МНП можно рассматривать в рамках структуры прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Такие рамки разрабатываются в помощь производителям статистики ПИИ. ПИИ – это категория трансграничных инвестиций, связанных с резидентом одной экономики, контролирующим или влияющим на управление предприятием, являющимся резидентом в другой экономике. Фактически это означает, что информация о ПИИ может быть использована, чтобы выявить, как МНП контролирует общий процесс глобального производства. Глобальная цепочка прав собственности МНП рассматривается в рамках Основы отношений прямого инвестирования (ООПИ), которая показана во Вставке 6.1 Руководства по платежному балансу и международной инвестиционной позиции (РПБб). ООПИ отражает глобализированную деятельность МНП относительно права собственности на акционерный капитал, заимствования между филиалами и связанные финансовые операции. Пример ООПИ в данной вставке показывает цепочки, состоящие из (см. также Систему национальных счетов 2008 года (СНС 2008), Глава 4, Раздел В):

- a) *Дочерних предприятий*, при этом собственник владеет более 50% акционерного капитала;
- b) *Ассоциированных предприятий*, право собственности составляет от 10 до 50% акционерного капитала.

3.10 Важно отметить, что передача права собственности на товары и услуги вместе с некоторыми категориями активов в пределах МНП выходит за рамки статистики ПИИ. Другим источником, который может помочь лучше понять структуры МНП и отношения, является статистика торговли зарубежных филиалов (СТЗФ). Переменные для оценки ПИИ обычно разрабатываются с учетом операций и позиций по всем иностранным компаниям-филиалам, тогда как показатели СТЗФ (например, по обороту, занятости, добавленной стоимости, экспорту/импорту и количеству предприятий) разрабатываются только с учетом филиалов, в которых прямой инвестор обладает контрольным пакетом акций. СТЗФ может составляться по предприятиям, контролируемым иностранным капиталом (внутренняя СТЗФ) в стране составления, и иностранным филиалам, контролируемым страной составления (внешняя СТЗФ). СТЗФ может иметь большое значение для анализа деятельности предприятий, контролируемых внутренним и иностранным капиталом, как в абсолютном выражении, так и по отношению к более широкой совокупности внутренних и иностранных предприятий. Данные по операциям с товарами и услугами, как резидентов, так и нерезидентов могут обеспечить дополнительную интерпретацию данных платежного баланса.

Отношения прямого инвестирования и права собственности на выпуск и активы

3.11 Отношения инвестирования являются значимым фактором при определении права экономической собственности на продукцию и активы (включая ПИС), используемые в производстве внутри МНП. Крайняя точка зрения заключается в том, что из-за того, что материнская компания является конечным владельцем, все перемещения товаров и активов между компаниями или филиалами внутри ООПИ в действительности не отражают операции по смене права собственности. Смена права собственности означает, что единица внутри МНП берет на себя ответственность в части рисков и выгод, связанных с предоставленными ей товарами и активами.

3.12 В соответствии с СНС 2008 и РПБб, институциональная единица способна владеть активами, брать на себя обязательства и участвовать в экономической деятельности и в операциях с другими единицами. Она также способна принимать экономические решения и участвовать в экономической деятельности, за которую она сама несет непосредственную юридическую ответственность. Так как они несут юридическую ответственность за свои

действия, институциональные единицы являются центрами принятия решений по всем аспектам экономического поведения. Такая единица также должна составлять полный набор счетов, включая баланс активов и пассивов.

3.13 Для единицы или уже существует полный набор счетов, включая баланс активов и пассивов, или составление таких счетов является возможным и целесообразным с точки зрения экономики и права. Данное требование также применяется к филиалам-нерезидентам или зарубежным филиалам. Эти единицы признаются в качестве институциональных единиц, когда их деятельность можно идентифицировать отдельно.

3.14 В СНС 2008 объясняется, что даже дочерние компании, которые полностью принадлежат другим корпорациям, являются отдельными юридическими лицами, которые должны по закону и на основании требований налоговых органов составлять полные наборы счетов, включая баланс активов и пассивов. Несмотря на то, что руководство дочерней корпорации может являться объектом контроля другой корпорации, оно остается ответственным и подотчетным за ведение собственной производственной деятельности.

3.15 Можно прийти к выводу, что последний критерий будет часто превалировать на практике. Во многих случаях независимость предполагается там, где единица может составлять или формировать отдельный набор счетов, включая баланс. В РПБб приведены практические рекомендации (пункт 3.42 и пункт 10.24) в отношении того, что время смены прав экономической собственности может быть принято на момент регистрации сторонами операции в своих книгах или счетах.

3.16 Соответственно, в СНС 2008 (пункт 4.51) указывается, что каждая отдельная корпорация должна рассматриваться в качестве отдельной институциональной единицы, вне зависимости от того, формирует ли она часть группы или нет, даже если она полностью принадлежит другим корпорациям. Отдельные единицы могут быть необходимы для юридических институциональных единиц, например, для филиалов (зарубежная деятельность без отдельной организационно-правовой формы), крупных строительных проектов и иностранных собственников недвижимости и природных ресурсов. В РПБб (пункт 4.20) объясняется, что поскольку в центре внимания макроэкономической статистики находится отдельно взятая экономика, юридические лица в статистических целях могут разбиваться на обособленные институциональные единицы. Это делается на том основании, что каждая такая единица настолько тесно связана с экономической территорией, в которой она расположена, что ее необходимо считать составной частью экономики этой страны.

3.17 В заключение надо сказать, что филиалы МНП в разной степени контролируются своей материнской компанией, и их независимость в части принятия решений может отличаться. Само по себе юридическое право собственности на активы и пассивы в противоположность праву экономической собственности (и автономному поведению) необязательно будут совпадать. На практике характер права собственности зачастую носит юридический характер и используется для организации сбора и представления статистических данных, поскольку обеспечивает лучшую структуру или источник. Наблюдение юридических (и налогооблагаемых) лиц обычно является отправной точкой создания счетов производства, добавленной стоимости и балансов. Однако характер предпринимаемых этими единицами операций не всегда легко понять, и он может не соответствовать принципам экономической сущности и права собственности.

Право собственности в юридическом и экономическом смысле

3.18 Право собственности может рассматриваться в юридическом или экономическом смысле. Право собственности в экономическом и юридическом смыслах часто совпадают, кроме некоторых примеров, например, соглашения о финансовом лизинге и соглашения о перекупке. В этих определенных случаях юридический владелец передает экономическому владельцу ответственность за риски, подразумеваемые при использовании арендованного или выкупленного актива, а также все соответствующие преимущества. В случаях расхождения между правом экономической и юридической собственности, согласно СНС необходимо регистрировать в счетах право экономической собственности.

3.19 В пункте 3.26 СНС 2008 приведено следующее определение: «Экономический собственник объектов, таких как товары и услуги, природные ресурсы, финансовые активы и обязательства – это институциональная единица, которая имеет право предъявлять требования на получение экономических выгод, связанных с использованием упомянутых объектов в ходе экономической деятельности благодаря принятию связанных с этим рисков».

3.20 Оценка того, кто претендует на преимущества и несет риски, связанные с экономической собственностью, может быть непростой в рамках МНП, так как, в конечном итоге, материнская компания получает доход, сформированный ее филиалами. Обычно этот доход направляется обратно материнской компании в качестве дивидендов или реинвестированного дохода на ПИИ. Аналогичным образом, любой риск коммерческого краха или холдинговых убытков, вызванный экономической деятельностью дочерней компании, в итоге скажется на финансовом положении материнской компании.

3.21 В том, что касается МНП, определение в СНС 2008 предлагает дополнительные рекомендации, поскольку фраза «...связанных с использованием упомянутых объектов в ходе экономической деятельности ...» в пункте 3.19 выше подразумевает, что преимущества, связанные с рассматриваемым активом, должны проявляться в формировании счета образования дохода экономического собственника. Другими словами, именно экономический собственник использует актив в производственном процессе. Для большинства активов это (небольшое) разъяснение будет служить достаточным указанием по применению принципов учета на основании экономической собственности внутри групп МНП. Однако для ПИС может потребоваться дополнительное разъяснение, которое представлено в Главе 4.

Страновой тематический пример 3.1

Право собственности в юридическом и экономическом смысле

В настоящем примере показана компания, которая получает право юридической собственности на товары, не становясь экономическим собственником.

Голландская компания В является оптовым продавцом фармацевтической продукции. Конечная контролирующая институциональная единица является резидентом США. Голландское предприятие является юридическим, но не экономическим собственником приобретаемых товаров. Этот факт подчеркивается самой компанией. Ежегодные отчеты компании В показывают, что «Большая часть запасов материальных оборотных средств, находящихся в Нидерландах, всегда относится на риск и на счет тех сторон, которые владеют интеллектуальными правами на продукцию». В случае нанесения ущерба продукции или в случае неоплаченной дебиторской задолженности, владельцы интеллектуальной собственности в США или Великобритании выплачивают компании В компенсацию за такие потери. Это означает, что право экономической собственности на эти запасы принадлежит владельцам интеллектуальной собственности в США или Великобритании, но не компании В.

Товары отправляются в компанию В из Пуэрто-Рико или Испании. В Испании сырье превращается в полуфабрикаты. Компания в Испании получает от экономических собственников в Великобритании или США плату за переработку. Отправка этих товаров компании В в Нидерланды совпадает с передачей права юридической собственности от владельцев интеллектуальной собственности компании В. Другими словами, наблюдаются внутригрупповые операции с такими товарами. Главный вопрос заключается в том, должны ли такие операции регистрироваться, как импорт товаров с позиции Нидерландов, или нет.

Из Пуэрто-Рико сырье также отправляется через голландский аэропорт Схипхол в Германию; на этой стадии право собственности на эти отгруженные товары передается от владельцев интеллектуальной собственности компании В в Нидерландах. Компания В получает от владельцев интеллектуальной собственности счет-фактуру на переданные товары. Немецкий производитель (право юридической собственности остается за Нидерландами) перерабатывает сырье в полуфабрикаты, за что получает плату за переработку от компании В, как за оказанные производственные услуги.

Готовая продукция реализуется экономическому собственнику в США или другой аффилированной компании в Нидерландах. В обоих случаях компания В передает право юридической собственности и оборот, полученный от продажи готовой продукции.

Компания В имеет «Предварительное ценовое соглашение для целей налогообложения» с голландскими налоговыми органами. В соответствии с этим соглашением, компания должна выплачивать подоходный налог по установленной законом ставке, исходя из процента операционных издержек. Компания не несет ответственности за установление внутрифирменных цен, а также за обслуживание сторонних заказчиков. Этим занимается экономический собственник в США и Великобритании. Закупочные цены существенно меняются с течением лет.

Был сделан вывод, что товары, с которыми обращается компания В в Нидерландах, не являются экономической собственностью этой компании. В результате, такие потоки товаров не должны проявляться в структурной статистике предприятия в виде покупки и продажи. Соглашение с компанией В было заключено для представления отчетности о валовой прибыли, которая используется как представительная переменная для чистого дохода. Для торговой статистики по перепродаже товаров за границей корректировки не выполнялись. Однако в национальных счетах и платежном балансе необходима дополнительная корректировка по удалению этих потоков товаров из импорта и экспорта, которые не являются предметом экономических операций. Кроме того, было принято решение изменить код Международной стандартной отраслевой классификации всех видов экономической деятельности (МСОК) компании В с услуг оптовой торговли на внутригрупповые вспомогательные услуги.

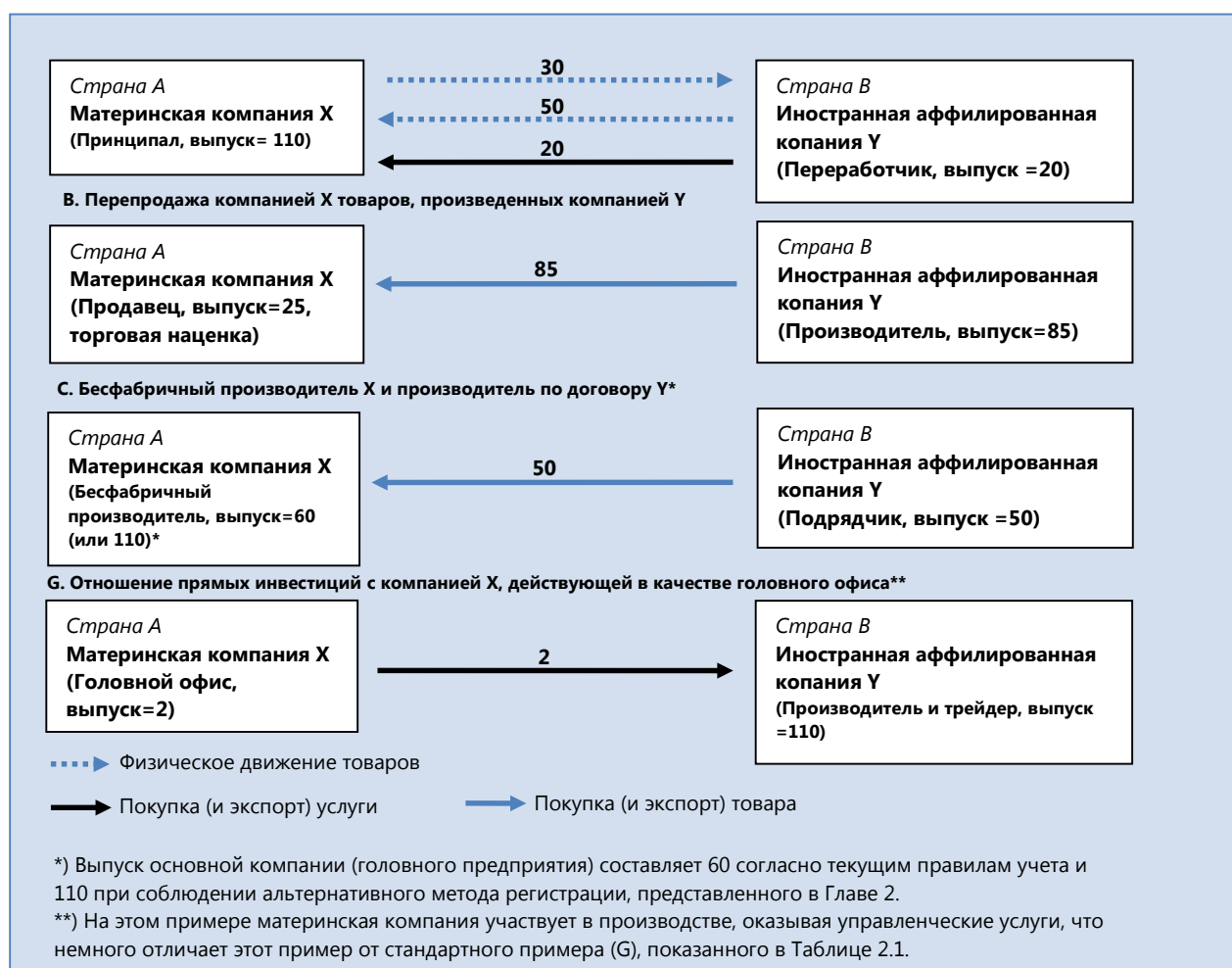
Регистрация внутригруппового импорта и экспорта

3.22 Как только вопросы, связанные с правом экономической собственности на продукцию внутри МНП, решены, следующим шагом является регистрация операций между различными единицами, действующими в рамках МНП. Типология, представленная в Главе 2, иллюстрирует, как МНП организуют свои цепочки создания стоимости. На Рисунке 3.1 представлена краткая информация по самым общим схемам внутри МНП и соответствующим внутрифирменным потокам. Рисунок должен помочь прояснить, какая единица контролирует разные части цепочки добавленной стоимости, а также характер операций между двумя идентифицированными сторонами. Для упрощения в рисунке отсутствуют закупки сырья (у сторонних компаний) и продажи произведенной продукции за пределами группы МНП. Очевидно, что цепочка создания стоимости с сочетанием различных схем организации еще более усложняют картину и процесс составления счетов для всех аффилированных компаний. Такой пример будет рассматриваться далее в настоящем разделе.

3.23 МНП, показанное на Рисунке 3.1, состоит из материнской компании X в стране А и аффилированной компании Y в стране В. Их роль в производственной цепочке зависит от типа организации глобального производства. Цифры взяты из примера производства спортивной обуви из Главы 2, Таблица 2.2. Рисунок 3.1 отражает ситуацию, в которой компании X и Y, тем или иным образом, участвуют в процессе изготовления обуви.

3.24 На примере А Рисунка 3.1 показана схема для отправки товара для переработки. Деятельность по переработке осуществляется филиалом Y в стране В. Материалы (30) закупаются компанией X и отправляются компании Y. Плата за переработку включает оплату труда работников (20). Общий выпуск кроссовок (110) записывается в счетах материнской компании X.

Рисунок 3.1
Обзор внутригрупповых потоков



3.25 В примере для перепродажи, пример В, вся производственная деятельность выполняется под ответственностью и контролем компании Y. Материнская компания выступает в качестве трейдера, покупая готовую обувь у компании Y по отпускной цене (85) и продавая покупателям за границей. Выпуском является торговая наценка (25), состоящая из оплаты труда торговых работников (15), услуг, связанных с реализацией (4),

и прибыли от продаж (6). Компания X будет продавать обувь иностранным покупателям по цене продажи 110. Обратите внимание, что требуемые ПИС для изготовления межподшвы, которая абсорбирует удары и защищает стопы спортсменов, принадлежат компании Y.

3.26 Эта ситуация значительно меняется в примере C, в котором компания X владеет ПИС и выступает в качестве бесфабричного товаропроизводителя (БТП). Можно непосредственно увидеть, что разница в величине внутригрупповой стоимости продаж продукта отражает доход от интеллектуальной собственности (30), который теперь включается в выпуск компании X. Однако выпуск компании X полностью изменится, если следовать альтернативным рекомендациям, представленные в Главе 2.

3.27 Четвертый пример не в полной мере соответствует примеру чистых прямых инвестиций (G), как показано в Главе 2, Таблица 2.1. Помимо отношений прямого инвестирования между компаниями X и Y, материнская компания X, осуществляет некоторую управленческую деятельность (2) от имени своей иностранной аффилированной компании Y. Последняя компания несет ответственность за всю другую производственную деятельность. Это делает компанию Y (аналогично ситуации B) независимым производителем товаров. Однако согласно более позднему соглашению, компания Y также несет ответственность за всю торговую деятельность. Небольшой объем управленческих услуг получен у компании X.

3.28 То насколько легко получить данные о таких потоках внутригрупповых услуг на основе статистики международной торговли услугами, во многом зависит от типа механизма финансирования (прямой или непрямой), применяемого МНП. Во всех случаях прибыль компании Y будет получена материнской компанией как доход на ПИИ. Применение правильных методов отнесения затрат в первую очередь представляет вопрос для налоговых органов (и статистиков).

3.29 Необходимо отметить, что схемы организации глобального производства внутри МНП могут быть в большей мере обусловлены налоговыми соображениями, чем выгодой от конкурентных преимуществ разных стран. При таких условиях, предполагаемые операции между единицами внутри МНП следует наблюдать очень внимательно, поскольку юридическая передача товаров и активов внутри МНП необязательно может отражать фактическую экономическую операцию в рамках глобального производства МНП. При этом часто требуется проведение анализа каждого случая, поскольку такие схемы могут иметь характерные особенности. Примеры 3.1- 3.3 подчеркивают необходимость индивидуального подхода.

Страновой тематический пример 3.2

Производственная цепочка, включающая переработку и перепродажу товаров

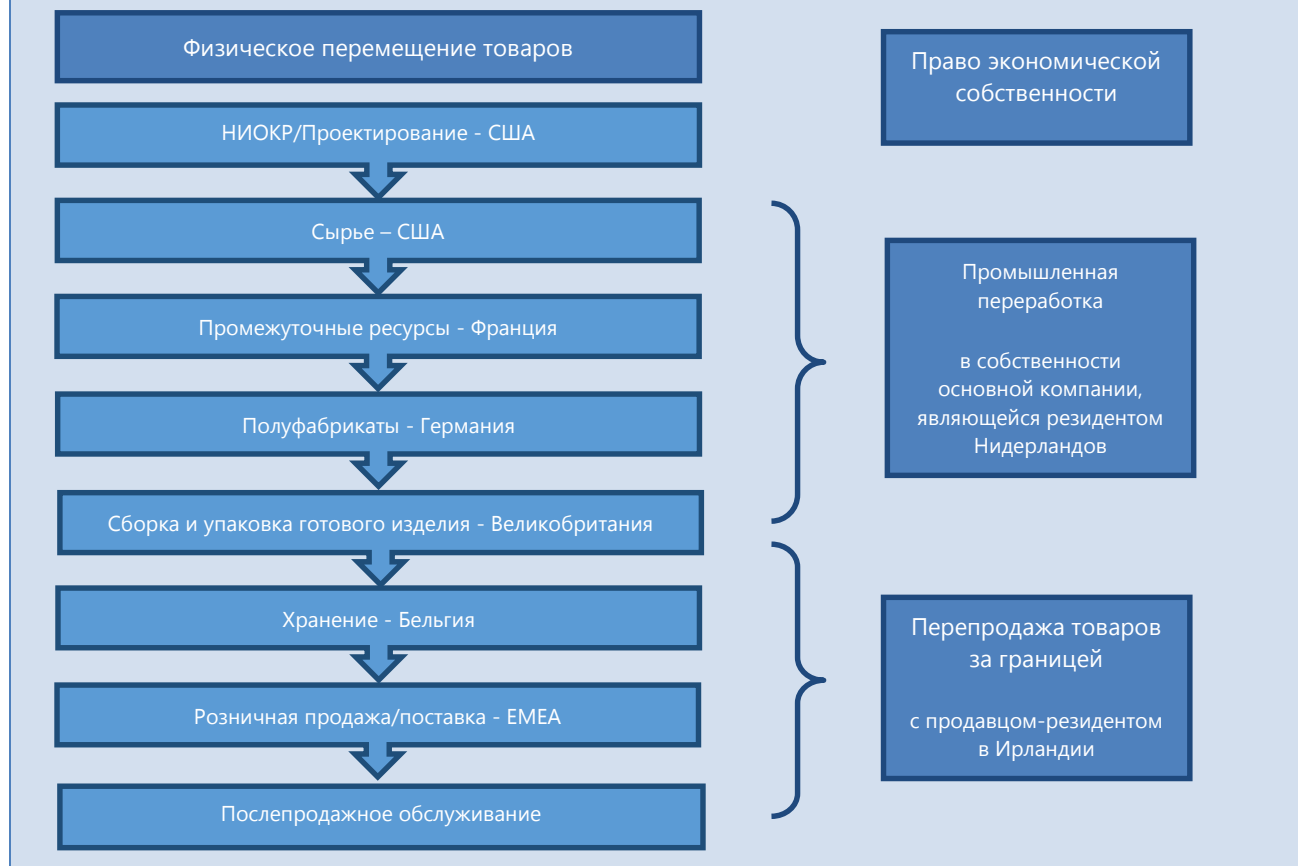
Этот пример иллюстрирует производственную цепочку МНП, деятельность которого осуществляется в США и нескольких странах-членах Европейского Союза (ЕС). Предприятие обслуживает клиентов в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке (ЕМЕА). В примере отражена сложная задача по определению контролирующих единиц в цепочке добавленной стоимости и характера проводимых операций, притом что материнская компания является конечным владельцем всех филиалов. Все объекты, с которыми совершаются операции, остаются в пределах группы. Так как операции наблюдаются и регистрируются фрагментарно и разными национальными статистическими институтами (НСИ), не всегда можно получить полную картину. Чтобы получить полную информацию, целесообразно было бы объединить усилия НСИ.

Необходимо тщательно изучать такие аспекты, как контроль и управление рисками в отношении, например, запасов материальных оборотных средств, несчастных случаев и хищений, чтобы определить экономических собственников на различных производственных этапах цепочки. Счета и балансы единиц, действующих внутри цепочки, могут прояснить ситуацию. Ключевым моментом в этом примере является то, что права экономической собственности на товары не соответствуют вертикальным этапам в производственной цепочке между филиалами. Наоборот, существует огромное расхождение между правом экономической собственности на используемые ресурсы (полуфабрикаты) и продукцию с одной стороны, и физическим потоком товаров с другой стороны. Производители-подрядчики, находящиеся во Франции, Германии и Великобритании, оказывают услуги по переработке головной голландской компании, которая несет ответственность за закупку сырья в США. Таким образом, каждый из этих филиалов оказывает услуги по переработке сырья и материалов, принадлежащих головной голландской компании. Эта компания сохраняет за собой право собственности на ресурсы и производимую продукцию на всех этапах производственного процесса.

Отправка сырья и полуфабрикатов не должна отражаться как импорт или экспорт в национальных счетах и в платежных балансах Франции, Германии или Великобритании. Сырье закупается и импортируется головной компанией в Нидерландах. Эта компания также импортирует услуги по переработке производителей-подрядчиков во Франции, Германии и Великобритании. Вся торговая деятельность организовывается трейдером из Ирландии. Эта компания закупает готовую продукцию по отпускным ценам у производителя в Нидерландах,

который является владельцем продукции. Ирландский продавец продает товары покупателям в EMEA. Его выпуск отражает торговую (оптово-розничную) наценку.

Сочетание промышленной переработки и перепродажи товаров усложняет разбивку экономической деятельности, в частности, потому что физическое перемещение товаров осуществляется в другом направлении, чем смена права собственности и соответствующие операции. Это требует внести в статистику торговли товарами ряд корректировок, чтобы обеспечить правильное составление платежного баланса и национальных счетов. Включение промышленной переработки и перепродажи товаров в глобальную цепочку создания стоимости приводит к накоплению доходов в Нидерландах и Ирландии. Можно себе представить, чтобы обе эти схемы (до некоторой степени) обуславливаются налоговыми соображениями, и сами по себе не являются истинным отражением «экономической сущности», особенно в связи с наличием полной производственной цепочки внутри одного МНП. Опять же, для составителей национальных счетов и платежного баланса будет непросто, а возможно и нецелесообразно, выходить за реалии отчетных документов компании.



Практика бухгалтерского учета

3.30 В исследовательской программе СНС 2008 (Приложение 4, Раздел В) рассматривается вопрос развития регулярного диалога между сообществом разработчиков национальных счетов и Советом по международным стандартам финансовой отчетности (СМСФО). СМСФО выступает за разработку в интересах общественности единого комплекса высококачественных, понятных и обязательных глобальных стандартов бухгалтерского учета, которые требуют прозрачной и сопоставимой информации в финансовой отчетности общего назначения. Такой диалог помог бы обеспечить, чтобы потребности разработчиков национальных счетов были представлены в СМСФО и чтобы разработчики национальных счетов были в курсе возможных изменений в бухгалтерской отчетности, которая является основным источником данных.

3.31 Поскольку национальные счета составляются на основе информации бухгалтерской отчетности, важно выявить, насколько обе системы соответствуют друг другу. В этом заключается цель данного раздела.

Право собственности на активы

3.32 Корпоративная отчетность, как правило, составляется в виде отчетов о прибылях и убытках, а не в виде текущих счетов, и в виде балансов, а не финансовых счетов и счетов операций с капиталом. Во многих случаях в бухгалтерском учете не сообщаются категории операций, которые являются основной частью

макроэкономических счетов, так как цель бухгалтерского учета отличается от цели экономического учета. Цель экономического учета заключается в предоставлении показателей экономической деятельности в национальной экономике, поэтому экономические счета предназначены для обобщения операций на стороне и покупателей, и продавцов. Таким образом, данные необходимы для обеих сторон, и для получения правильных показателей на обеих сторонах требуется симметричная трактовка. Цель бухгалтерского учета заключается в предоставлении финансовых показателей по отдельным компаниям. Таким образом, данные необходимы только для одной стороны, и симметричная трактовка не требуется.

3.33 Трактовка права экономической собственности в бухгалтерском учете, рассматриваемая в настоящем разделе, относится к системам счетов *на базе принципов* и *на базе правил*. Корпоративная финансовая отчетность в США придерживается системы на базе правил: общепринятых принципов бухгалтерского учета (GAAP). В случае СМСФО, система международных стандартов учета (МСУ) и GAAP Великобритании построены на базе принципов. Особенность структуры на базе принципов заключается в возможности разных интерпретаций сходных операций.¹²

3.34 Стандарт GAAP Великобритании, называемый Стандартом финансовой отчетности, версия 5 (СФО 5), требует, чтобы счета отражали сущность операции, а не ее правовую форму, там, где они различаются. Например, в соответствующем руководстве по составлению отчетности говорится, что компания может продавать актив (или передавать право собственности) и заключать одновременное соглашение на перепродажу актива по цене продажи плюс процент. Актив может оставаться в помещениях продавца и продолжать использоваться в его деятельности. В этом случае компания продолжает пользоваться экономическим преимуществом актива и подвергаться основным рискам, свойственным таким преимуществам. СФО 5 требует, чтобы актив по-прежнему регистрировался как актив продавца, несмотря на передачу права собственности, а пассив должен признаваться обязанностью продавцов выплачивать цену продажи плюс процент.

3.35 В МСФО 8 говорится, что для того, чтобы информация была надежной, ее необходимо регистрировать по экономической сущности, а не в строгом соответствии с правовой формой. Можно сказать, что если бы операции с материальными средствами не учитывались по своей сущности, то вряд ли счета отражали бы правдивую и честную картину. МСФО 1 (пункт 19) требует отходить от пункта в стандарте бухгалтерского учета, если он не отражает операции правдиво. В МСФО 17 (Лизинг, пункт 4) финансовый лизинг определяется, как лизинг, по которому в существенной степени передаются все риски и выгоды, связанные с правом собственности на активы. Результатом является признание экономического собственника актива, а не юридического.

3.36 В случае нематериальных активов МСФО 38 предоставляет рекомендации для бухгалтеров. В руководящих принципах и отчетности внимание уделяется признанию актива, что необходимо для того, чтобы определить, какие нематериальные активы должны быть зарегистрированы в счетах компании. Стандарт бухгалтерского учета устанавливает критерии признания следующим образом.

3.37 Нематериальный актив признается, только если:

- a) Он отделяется, т.е. существует возможность отделить его и продать, передать, лицензировать, арендовать или обменять, или;
- b) Он возникает на основе договорных или иных законных прав, независимо от того, являются ли эти права переуступаемыми или отделимыми от субъекта или от других прав и обязанностей.

3.38 Нематериальные активы включают компьютерное программное обеспечение, патенты, авторские права, лицензии и т.д. Таким образом, здесь подразумеваются ПИС, но необязательно ПИС, которые определены в СНС 2008.

3.39 В СНС 2008 продукты интеллектуальной собственности описаны как результаты научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), исследований или инноваций, формирующие знания, которые разработчики могут продавать на рынке или применять в для своей выгоды в производстве ввиду того, что использование знаний ограничивается средствами правовой или иной защиты. Основа для признания ПИС в СНС 2008 шире, чем правила бухгалтерского учета. В частности, СНС 2008 рекомендует капитализацию затрат, связанных с ПИС, в некоторых случаях, когда правила бухгалтерского учета требуют немедленного отнесения этих затрат на текущие расходы. Например, затраты на НИОКР по СНС 2008 признаются активами, но зачастую относятся к понесенным расходам, согласно практике бухгалтерского учета. Как

¹² Различия между Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) и ВППУ США обобщены и находятся по ссылке <http://www.ifrs.com/overview/General/differences.html>

логическое следствие, бухгалтерский учет необязательно охватит все ПИС, которые необходимо учитывать в национальных счетах. Что касается НИОКР, то активы НИОКР не записываются в балансе бухгалтерского учета. Кроме того, уровень операционного дохода и чистого дохода в отчете о прибылях и убытках, как правило, ниже, так как затраты на НИОКР сразу же относятся к текущим расходам. Это не значит, что результаты НИОКР, которые отражаются в правовой форме, например, патенты и торговые марки, не признаются как активы по бухгалтерскому учету. Напротив, активы НИОКР регистрируются в счете операций с капиталом СНС 2008 на основе затрат на производство, если недоступны другие измерения выпуска, что приводит к образованию более высокой добавленной стоимости и прибыли, чем если бы научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки трактовались как промежуточное потребление.

Трансфертное ценообразование

3.40 В руководстве Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) по трансфертному ценообразованию¹³ (2010 год) был приведен ряд рекомендаций, которые могут помочь МНП и национальным налоговым органам применять трансфертные цены для определения стоимости внутрифирменных операций и оценке их пригодности для целей налогообложения. В соответствии с рекомендациями, цена внутрифирменных операций должна назначаться, по возможности, как цена коммерческих операций между несвязанными третьими сторонами. В руководстве даются рекомендации о том, как можно проанализировать эти внутрифирменные операции, чтобы определить, соответствуют ли они этим требованиям. Такие рекомендации охватывают сравнимые показатели доходов или сравнимые показатели затрат для применения при оценке операций между компаниями.

3.41 В связи с этим, недавние события в ОЭСР привели к ряду шагов, которые страны-члены должны предпринять, чтобы ограничить влияние размывания налогооблагаемой базы и перемещения прибыли (РНБПП)¹⁴. Эти шаги должны быть прозрачными, при этом необходим обмен информацией между налоговыми органами, а также общее сотрудничество для обеспечения соблюдения принципа деятельности на рыночных условиях между единицами в группе МНП.

3.42 Несмотря на это, отступление от принципа деятельности на рыночной основе не всегда вызваны налоговыми соображениями. В СНС 2008 (пункт 3.133) объясняется, что обмен товарами между аффилированными предприятиями зачастую может быть таким, который не возникает между независимыми сторонами (например, специальные компоненты, которые пригодны к использованию, только если они включены в конечный продукт). Аналогичным образом, обмен услугами, например, управленческими услугами и техническим ноу-хау, может не иметь близких эквивалентов операциям по оказанию услуг, которые обычно осуществляются между независимыми сторонами. Таким образом, для операций между аффилированными сторонами определение цены, сопоставимой с рыночной ценой, может стать проблемой, и у составителей счетов может не быть другого выбора, кроме как принять оценки на основе явных издержек, понесенных в производстве, или любые другие значения, назначенные предприятием.

3.43 В СНС 2008 объясняется, что замена балансовой стоимости, основанной на трансфертном ценообразовании, эквивалентами рыночной стоимости, возможно, является целесообразной в принципе, но представляет собой работу, требующую осторожного и обоснованного суждения. Можно предполагать, что такие корректировки будут требоваться к исполнению, в первую очередь, налоговыми органами.

Внутригрупповые услуги

3.44 МНП могут включать вспомогательные единицы, или так называемые «групповые объединенные центры обслуживания», например, штаб-квартиры и центры НИОКР, которые оказывают вспомогательные услуги всей группе предприятия. Такие услуги также могут оказываться головным предприятием. Работы, носящие централизованный характер, зависят от отрасли деятельности и от организационной структуры группы, но в целом они могут включать такие административные услуги, как планирование, координация, бюджетный контроль, финансовые услуги и консультации, бухгалтерский учет, аудит, юридические, факторинговые, компьютерные услуги, покупка, распределение, маркетинг и услуги, связанные с персоналом, например, набор и обучение персонала (Руководящие принципы ОЭСР по трансфертному ценообразованию, 2010 год).

3.45 Групповые центры обслуживания также могут осуществлять НИОКР или администрировать и охранять нематериальное имущество по всей группе МНП или ее части. Эти виды деятельности, как правило, будут

¹³ Руководящие принципы по трансфертному ценообразованию для многонациональных предприятий и налоговых органов: <http://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/transfer-pricing-guidelines.htm>

¹⁴ <http://www.oecd.org/tax/beps.htm>

рассматриваться как внутригрупповые услуги, так как они представляют услуги, за которые независимые предприятия были бы готовы заплатить или выполнить для себя.

3.46 Некоторые из этих видов деятельности относятся к вспомогательной деятельности, как определено в СНС 2008 (пункт 5.36): «Вспомогательная деятельность — это деятельность, осуществляемая внутри предприятия, с целью создания условий для осуществления его основной или вторичной деятельности». Если производство предприятия осуществляется в двух или более заведениях, можно провести централизацию определенных видов вспомогательной деятельности для всех заведений. При таких условиях эти виды вспомогательной деятельности может быть нужно будет идентифицировать отдельно как выпуск. Но этот принцип в СНС 2008 не представляется как основной. В случаях, когда определенная вспомогательная деятельность МНП сосредотачивается в одной стране, для учета выпуска может потребоваться идентифицировать отдельную институциональную единицу.

3.47 При анализе внутригрупповых услуг существуют как минимум два вопроса. Первый вопрос: действительно ли были оказаны внутригрупповые услуги? Второй вопрос: соответствует ли внутригрупповая плата за такие услуги, учитываемая при составлении национальных счетов, рыночным принципам. Руководящие принципы ОЭСР по трансфертному ценообразованию (Глава VII, Внутригрупповые услуги) содержат такие рекомендации, в частности, для МНП и налоговых органов, но могут быть также актуальны и для макроэкономической статистики.

3.48 В соответствии с принципом деятельности на рыночной основе, вопрос о том, была ли оказана внутригрупповая услуга, зависит от того, улучшает ли услуга коммерческое положение компании. Это можно определить путем рассмотрения вопроса о том, было ли бы готово независимое предприятие заплатить за такую услугу в сравнимых обстоятельствах. Проведение так называемых «мероприятий в связи с акционерной формой собственности», например, связанных с юридической структурой или собраниями акционеров материнской компании, не обоснует взимания платы с компаний – получателей услуги. Однако большинство услуг, указанных выше, подпадают под принцип деятельности на рыночной основе, так как они являются услугами, за которые независимые предприятия были бы готовы заплатить или выполнить их для себя.

3.49 Механизмы (допустимые) финансирования внутригрупповых услуг могут меняться. Факт осуществления оплаты в пользу ассоциированного предприятия за подразумеваемые услуги можно использовать при определении того, были ли услуги оказаны фактически. Но описание платежа как «плата за управленческие услуги» необязательно означает, что такие услуги были оказаны. Вместе с тем, отсутствие платежей или договорных соглашений автоматически не свидетельствует о том, что внутригрупповые услуги не были оказаны.

3.50 Для составителей национальных счетов и представителей налоговых органов метод прямого определения затрат является весьма удобным и практичным. Такой метод особенно применяется в ситуациях, когда внутригрупповые услуги оказываются внутригрупповому заказчику по запросу. В других случаях могут потребоваться методы опосредованного определения затрат, например, из-за характера оказываемой услуги. В качестве примера можно привести случай, когда долю стоимости услуг, оказанных разным единицам, можно определить количественно только с использованием аппроксимации или оценки. Применяемые косвенные показатели могут включать объем оборота или численность персонала филиалов - получателей услуг. Желательно, чтобы такие показатели были связаны с преимуществами, полученными такими аффилированными компаниями.

3.51 Международные руководства по макроэкономической статистики не содержат подробных рекомендаций по учету внутригрупповых услуг. Что касается операций по оказанию услуг между родственными аффилированными предприятиями, то в Руководстве по статистике международной торговли услугами 2010 года (РСМТУ 2010) (пункт 3.56) говорится, что отдельная информация по стоимости всех операций между аффилированными предприятиями помогает понять степень глобализации предоставления услуг. Услуги по общему управлению филиалом, дочерней компанией или ассоциированной компанией, оказанные родительским предприятием или другим аффилированным предприятием, зачастую помещают в категорию «юридические, бухгалтерские услуги, услуги по управленческому консультированию и по связям с общественностью». Однако плата за вспомогательные услуги, оказанные аффилированными предприятиями, например, транспортные услуги, закупка, продажа, маркетинг и вычислительные услуги, должна отражаться под соответствующими заголовками.

3.52 В РСМТУ 2010 на самом деле не рассматриваются проблемы измерения. В настоящей главе предлагаются некоторые дополнительные рекомендации для включения в РСМТУ, которые могут быть необходимы. В РСМТУ рекомендуется непосредственно изучить вопрос отчетности по внутригрупповым услугам в рамках обследований международной торговли услугами в зависимости от относительного масштаба деятельности МНП и соответствующего выпуска или потребления внутригрупповых услуг. Можно попросить респондентов (или аффилированные компании МНП) сообщать о платежах, как взносах аффилированных предприятий за управленческие услуги, которые не регистрируются ни в какой другой рубрике. Отдельная

регистрация внутригрупповых услуг может также помочь выявить такие нарушения, как искаженная отчетность по оплате дивидендов или перераспределению затрат, которые кажутся не связанными с оказанными услугами или непропорциональными им.

3.53 Кроме того можно направлять вопросники головным офисам в рамках обследования хозяйственной деятельности. Поскольку выпуск главных офисов может включать услуги, оказанные членам группы, план обследования может быть адаптирован в соответствии с ситуацией. Например, в ходе обследования могут задаваться прямые вопросы, связанные с услугами, оказанными иностранным аффилированным компаниям, или вопросы о перераспределении затрат на услуги, оказанные для группы МНП в целом. Аналогичным образом, вопросники, направленные аффилированным компаниям, могут включать вопросы, связанные с платой за внутригрупповые услуги.

Рассмотрение сложных случаев

3.54 В СНС 2008, пункт 26.21, указывается, что больше нет каких-либо исключений, связанных с регистрацией импорта и экспорта с учетом принципа смены права экономической собственности. В этом разделе рассматриваются несколько примеров, которые демонстрируют, что регистрация международных потоков товаров с учетом принципа смены экономической собственности может оказаться сложной, когда дело доходит до практики.

Единицы специального назначения

3.55 Понятие экономической собственности (в отличие от юридической собственности) требует дополнительного рассмотрения так называемых единиц специального назначения (ЕСН). ЕСН более подробно рассматриваются в отчете Целевой группы ЕЦБ/Евростат/ОЭСР по головным офисам, холдинговым компаниям и единицам специального назначения. ЕСН формально регистрируются в национальном органе и несут финансовые и другие правовые обязательства в стране, где они являются резидентом. ЕСН зачастую контролируются материнской компанией-нерезидентом. Они имеют небольшое физическое присутствие и всего несколько сотрудников или же сотрудники могут вовсе отсутствовать. Практически, все активы и пассивы на балансе ЕСН являются иностранными инвестициями, и их основная деятельность заключается в финансировании группы или холдинговой деятельности, т.е. в направлении финансовых средств от нерезидентов другим нерезидентам. ЕСН едва ли участвуют в производстве, и иногда говорят, что они работают «на автопилоте».

3.56 Согласно СНС 2008 (пункт 4.56) ЕСН зачастую не владеют нефинансовыми активами. Однако в Руководстве по глобализации объясняется, что единицы с вышеуказанными характеристиками могут являться юридическими владельцами ПИС. Такие ЕСН, владеющие ПИС, также называются «компаниями для получения роялти и лицензирующими компаниями». В связи с этим Целевая группа по головным офисам, холдинговым компаниям и единицам специального назначения подтвердила, что такие единицы могут иметь нефинансовые активы на своем балансе. Их основная цель заключается в сосредоточении поступлений от интеллектуальной собственности (например, ПИС, торговые марки) обычно от имени МНП, и они, как правило, создаются для использования налоговых преимуществ путем передачи юридического права на продукты интеллектуальной собственности (и дохода от них) стране с низкими налоговыми ставками. Сложно рассматривать эти единицы как автономные, учитывая, что их деятельность и управление будет, по всей вероятности, ограничиваться операциями по банковскому счету, где регистрируются поступления от роялти или других услуг, связанных с интеллектуальной собственностью.

3.57 Другими словами, несмотря на то, что юридическое право на интеллектуальную собственность передается этим компаниям для получения роялти и лицензирующим компаниям, можно возразить, что право экономической собственности фактически не изменилось и по-прежнему находится за материнской компанией. Несмотря на это, руководящий принцип при трактовке ЕСН, владеющих ПИС, в СНС 2008 не проводит различия между этими единицами и другими ЕСН. Они признаются отдельной институциональной единицей, если являются резидентом в другом экономическом пространстве, чем то, где находится материнская компания

Страновой тематический пример 3.3

Изменение схемы выставления счетов внутри МНП

Пример показывает, что, казалось бы, незначительные изменения в методах выставления счетов внутри МНП могут значительно сказаться на показателях национальных счетов и платежного баланса.

Предприятие имеет свою штаб-квартиру в стране А, в которой оно относится к категории оптовой торговли (МСОК 46). МНП имеет несколько зарубежных филиалов в ряде стран. МНП реализует потребительские товары, спроектированные в стране А. Производство осуществляется самостоятельными (подрядными)

производителями, находящимися в нескольких странах. Штаб-квартира является собственником и контролирует процесс проектирования потребительских товаров.

НСИ в стране А обнаружило, что МНП изменило свой метод отчетности. С определенного момента времени МНП стало сообщать о большом количестве товаров, закупленных и реализованных в рамках перепродажи товаров за границей. Причина заключалась в том, что деятельность была реорганизована. Размер глобального производства (сумма розничной и оптовой наценок) сильно не изменился, но наценки, регистрируемые в стране А, повысились значительно.

До реорганизации иностранные филиалы закупали продукты непосредственно у производителей на местных потребительских рынках. Прибыль, полученная иностранными филиалами, в значительной мере возвращалась в штаб-квартиру в качестве дохода от собственности. Управление местными запасами материальных оборотных средств осуществлялось иностранными филиалами.

После реорганизации в стране А была создана новая единица, на которую была возложена ответственность за проектирование изделия и управление отношениями с производителями-подрядчиками. Такая новая единица также стала владельцем всех запасов материальных оборотных средств и стала участвовать в реализации продукции иностранным филиалам, а также отечественным предприятиям розничной торговли. Это означает, что большая часть оптовых и розничных наценок, ранее представляющая выпуск иностранных филиалов, стала вдруг регистрироваться новой единицей в стране А. В результате этого, потоки дохода от собственности, т.е. дохода на ПИИ, существенно уменьшились. Такое изменение в организации привело к значительному повышению чистого экспорта товаров в рамках схемы по перепродаже товаров, а также привело к существенному повышению оценки ВВП. Однако валовый национальный доход (ВНД) в новой ситуации незначительно изменился по сравнению с прежней ситуацией.

3.58 Обоснование такой трактовки, безусловно, прагматическое. Доход, образованный ЕСН, подлежит налогообложению в соответствии с налоговым законодательством страны резидентства, и этот факт нельзя игнорировать. Если право (экономической) собственности на ПИС не было передано рассматриваемой ЕСН, потребуются перенаправление значительного количества операций и соответствующих финансовых потоков. Как правило, в СНС 2008 не поощряются такие условные исчисления, возможно, из-за риска нарушения симметрии, поскольку в разных странах могут применяться разные подходы. Однако оставление права экономической собственности на ПИС за ЕСН может также привести к асимметрии. Липси (2010 г.) в связи с этим вводит понятие «фантомный импорт», относящийся к услугам, которые создаются в своей стране, но приписываются МНП к ЕСН в странах с низкими ставками налогов. Эта группа стран необязательно должна регистрировать соответствующий экспорт услуг, связанных с ПИС, в своем платежном балансе. Вопрос, касающийся ЕСН, владеющих ПИС, рассматривается далее в Главе 4.

Пропорциональное распределение деятельности многотерриториальных предприятий

3.59 Юридическое лицо может быть разделено, если оно осуществляет значительные и долгосрочные операции в двух или более странах. Такие единицы рассматриваются как многотерриториальные предприятия. Такое искусственное деление может потребоваться при соблюдении принципа резидентства в экономическом учете, поскольку добавленную стоимость необходимо распределять в страны, в которых эти многотерриториальные предприятия осуществляют свою деятельность. Однако такое распределение деятельности на основе «пропорциональности» и создания «условных единиц» могут иметь значение для регистрации международных потоков товаров, связанных с этими многотерриториальными операциями. Международная передача товаров и активов между единицами в разных странах может записываться как объект операции. Однако такие условные исчисления необязательно основываются на регистрации импорта и экспорта на основе передачи права собственности, как рекомендуется в СНС 2008. Рекомендация заключается в выполнении такого пропорционального распределения согласованным образом с участием НСИ заинтересованных стран, которые должны оценить доли своих стран в деятельности многотерриториальных предприятий. Такие подходы и соответствующее практические указания рассмотрены в Главе 8.

Крупные иностранные строительные проекты

3.60 В качестве примера рассмотрим крупные иностранные строительные проекты, которые также требуют создания условной единицы в той стране, где реализуется строительный проект. Типология структуры глобального производства в Главе 2 в явном виде не касалась строительства. Однако осуществление строительных проектов за пределами отечественной территории может рассматриваться как форма глобального производства, которая может быть сложной в теоретическом смысле и в смысле осуществления измерения.

3.61 Что касается зарубежного строительства и связанной деятельности, международные руководящие принципы можно кратко изложить следующим образом:

- a) Для значительных строительных проектов за границей (которые занимают более одного года), СНС 2008 и РПБб рекомендуют использовать условные единицы в стране, где осуществляются проекты;
- b) В случае небольших проектов (длительностью менее одного года), создание условной единицы не требуется, и предполагается, что производство будет выполняться в той стране, где строительная компания является резидентом;
- c) В РПБб приводятся подробные рекомендации о том, как должны регистрироваться и классифицироваться соответствующие потоки импорта и экспорта. При менее крупных (менее одного года) проектах, РПБб (пункт 10.102) рекомендует, чтобы приобретение товаров и услуг предприятием, осуществляющим строительные работы, у страны проведения строительных работ записывалось как строительство. Товары и услуги, полученные у третьих стран, должны классифицироваться в соответствии с характеристиками этих товаров и услуг.

3.62 Запись строительных проектов за границей включает следующие четыре возможных примера:

- a) Отечественная компания, осуществляющая проект за границей длительностью менее одного года;
- b) Отечественная компания, осуществляющая проект за границей длительностью один год или более;
- c) Иностранная компания, осуществляющая проект в пределах отечественной экономики длительностью менее одного года;
- d) Иностранная компания, осуществляющая проект в пределах отечественной экономики длительностью один год или более.

3.63 Концептуальные вопросы и задачи измерения по этим четырем примерам будут объяснены ниже. В каждом из этих примеров рассматриваются трудности, связанные с составлением счетов по *стране А*.

3.64 Некоторые из примеров, представленные в Главе 8, показывают, что для очень крупных проектов, реализация которых занимает несколько лет, строительные компании обычно сами образуют юридические единицы для управления работами за границей. Такой подход очень помогает правильно учитывать это производство в той стране, где осуществляется проект. Примеры ниже относятся к проектам, по которым такие юридические единицы отсутствуют, что усложняет оценку масштаба операций за границей и вызывает необходимость создания условной единицы.

Пример (а) – отечественная компания, строительный проект < 1 года

3.65 Для строительных проектов, которые занимают менее одного года, нет необходимости создавать условные единицы. Соответствующий выпуск регистрируется в стране А, где строительная компания является резидентом. Необходимые товары и услуги могут быть получены у поставщиков в стране А, стране В или даже другой стране остального мира.

3.66 В этом примере, в соответствии с международными рекомендациями, товары и услуги, полученные у страны В и остального мира, должны записываться как импорт страны А. Согласно РПБб, товары, полученные у страны В, должны регистрироваться как строительные услуги.

3.67 В *статистике торговли товарами* товары из страны А будут считаться экспортом. Эта запись не должна быть отражена в национальных счетах или платежном балансе, поэтому это требует корректировки. Другие потоки товаров (В и С) остаются ненаблюдаемыми с точки зрения статистики торговли товарами страны А.

3.68 *Статистика торговли услугами* (РСМТУ 2010) может применяться для наблюдения потоков товаров и услуг (товары и услуги, полученные у страны В и у остального мира) в отношении иностранных строительных проектов на основе передачи права собственности. Другим вариантом является получение этой информации на основе обследований предприятий. Эти источники не всегда предусматривают четкое разделение между закупками товаров и закупками услуг.

3.69 Статистика торговли услугами, скорее всего, будет учитывать экспорт строительных услуг в страну В.

3.70 Можно сделать вывод, что торговый баланс обычно хорошо отражает операции, связанные с краткосрочными строительными проектами, реализованными за границей. Единственной сложностью при этом может являться поставка товаров из страны А в страну В, что не является экспортом с точки зрения СНС/РПБ.

Пример (b) – отечественная компания, иностранный проект ≥ 1 года

3.71 Для строительных проектов, длящихся один год или более, международные рекомендации требуют создания условной единицы. Поэтому выпуск строительных услуг будет зарегистрирован не в счетах страны А, а в счетах страны В. Это также означает, что экспорт строительных услуг из страны А в страну В не будет регистрироваться.

3.72 С точки зрения страны А, только товары и услуги, поставленные из страны А, представляют собой международные потоки, которые должны записываться в национальных счетах и платежном балансе. Следует помнить, что эти товары и услуги могут поставляться строительной компанией. Эти внутрифирменные поставки от строительной компании в стране А условной единице в стране В необязательно могут являться объектом операции.

Рисунок 3.2

Отечественная компания, иностранный строительный проект

Страна А	Страна В	Остальной мир
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 80px; margin: auto;"> Строительная компания </div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 80px; margin: auto;"> Строительный проект </div>	
Товары из А	Товары из В	Товары из С
Услуги из А	Услуги из В	Услуги из С

3.73 Аналогично примеру (а), экспорт товаров из страны А в страну В отражается в статистике торговли товарами. Однако в отличие от примера (а), такая запись в этом случае должна прослеживаться в национальных счетах и в платежном балансе.

3.74 Так же необходимо записывать экспорт услуг из страны А в страну В, но его измерение может осложняться тем фактом, что респондент (строительная компания или другой поставщик) может не рассматривать условную единицу как нерезидента, особенно когда строительная компания в стране А несет ответственность за выставление счетов. Кроме того, связанные с проектом закупки в стране В или за границей могут по-прежнему регистрироваться как импорт, поскольку строительная компания рассматривает свой проект в стране В как часть собственной деятельности.

3.75 Другая сложность создания условной единицы заключается в том, что условно исчисленный доход по ПИИ (прибыль) необходимо также регистрировать в платежном балансе стран А и В.

3.76 Вывод, который можно сделать из этих первых двух примеров, заключается в том, что различие между мелкими (< одного года) и крупными (> одного года) проектами сложно провести на практике, в частности, из-за того, что такое различие существенно меняет их измерение. Несмотря на это, составителям счетов необходимо использовать некоторые критерии, чтобы определить длительность рассматриваемого проекта и, тем самым, характер инвестирования строительной компании. Создание юридического лица строительной компанией в стране реализации проекта может указывать на наличие крупного долгосрочного проекта. Если строительная компания специализируется в строительстве электрических станций, можно с уверенностью сказать, что проект будет длиться дольше одного года, и необходимо создать квази-корпорацию, чтобы привести отношения по поводу деятельности в соответствие с природой прямых инвестиций. Фактически, целесообразно было бы предположить, что все трансграничные строительные проекты по своей природе являются долгосрочными или, по крайней мере, такое предположение может являться отправной точкой в регистрации этой деятельности. В любом случае, такой выбор должен соответствовать основополагающим принципам составления счетов страны В. Такой подход рассматривается в следующих двух примерах.

Пример (с) – иностранная компания, внутренний проект < 1 года

3.77 Этот пример отражает обратную ситуацию по сравнению с примером (а). Следуя международным рекомендациям, выпуск, связанный с небольшим строительным проектом в стране А, приписывается иностранной строительной компании в стране В. Это означает, что счета страны А должны отражать импорт строительных услуг из страны В. Поставка товаров и услуг из страны А необходимо регистрировать как экспорт.

3.78 Поставка товаров из страны В и остального мира будет записываться как импорт товаров в статистике торговли товарами. Эти трансграничные перемещения товаров не являются результатом передачи права собственности, и требуют корректировки в национальных счетах и платежном балансе.

3.79 Не исключено, что поставки иностранным строительным компаниям (товары и услуги из А) наблюдаются с помощью РСМТУ (или обследования предприятий). Весьма вероятно, что отечественный потребитель указывает сумму договора, как импорт строительных услуг. Таким образом, единственной задачей измерения является вышеуказанная корректировка в статистике торговли товарами.

Пример (d) – иностранная компания, внутренний проект ≥ 1 года

3.80 Опять же, в соответствии с международными рекомендациями, проекты, занимающие более одного года, требуют создания условной единицы. Следовательно, выпуск строительного проекта должен регистрироваться в счетах страны А.

3.81 Аналогично примеру (с), статистика торговли товарами будет наблюдать импорт товаров из страны В и из-за границы. Поскольку выпуск регистрируется в счетах страны А, эти потоки должны соответственно отражаться в национальных счетах и платежном балансе. Осложняющим фактором является то, что сумма договора может по-прежнему регистрироваться потребителем в стране А как импорт строительных услуг, особенно когда компания в стране В несет ответственность за выставление счетов. При условии создания условной единицы, такая операция должна регистрироваться как услуга, оказанная на внутреннем рынке.

Рисунок 3.3

Иностранная компания, внутренний проект

Страна А	Страна В	Остальной мир
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> Строительный проект </div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> Строительная компания </div>	
Товары из А	Товары из В	Товары из С
Услуги из А	Услуги из В	Услуги из С

Заключение

3.82 Потребность в текущих данных являются значительной из-за различий в классификации, в случае небольших проектов, между (1) товарами и услугами, полученными у страны, в которой осуществляется проект (относятся к категории «строительство»), и (2) товарами и услугами, полученными у других стран (классифицируются как таковые). Другая разбивка в вопросниках между краткосрочными и долгосрочными проектами предполагает дополнительную нагрузку на респондентов.

3.83 Создание условных единиц не только приводит к реорганизации процесса регистрации товаров и услуг, влияя на ВВП. Также потребуется условное исчисление потоков в счете первичного образования дохода, чтобы обеспечить неизменность оценки ВВП. Прагматический подход в классификации строительных проектов как «долгосрочных» или «краткосрочных» однозначно необходим, поскольку объем информации, доступной по таким проектам, может быть ограничен.

3.84 И, наконец, учет крупных строительных проектов упрощается, как только компании сами принимают решение о создании (временных) юридических единиц, на которых возлагается ответственность за управление проектом в стране, где осуществляется проект. Это обеспечивает гораздо лучшую основу для наблюдения фактических операций этих юридических единиц.

Выводы и рекомендации

3.85 Основной вопрос, рассматриваемый в настоящей главе, касается применения принципов права экономической собственности при наблюдении производственной деятельности МНП, ссылаясь на руководящие принципы, представленные в международных статистических стандартах и стандартах бухгалтерского учета.

3.86 Применение принципа резидентства к глобализированной деятельности МНП порой требует отдельной идентификации единиц, которые на самом деле не являются автономными. Эти единицы могут даже полностью контролироваться иностранной единицей, и фактически они не могут рассматриваться как независимые единицы. Тем не менее, если контролирующая материнская компания находится на территории другой экономики, должна признаваться отдельная институциональная единица.

3.87 Основные результаты и рекомендации настоящей главы представлены ниже:

- a) Бухгалтерская отчетность – это важный источник информации для национальных счетов. В большинстве случаев МСУ придерживаются экономической сущности операций и, тем самым, уже представляют хорошую оценку операций по национальным счетам. Регулярный диалог с СМСФО, уже предусмотренный в программе исследований СНС 2008, является средством обеспечения учета потребностей составителей национальных счетов при будущих пересмотрах стандартов бухгалтерского учета.
- b) Признание юридических (и налогооблагаемых) единиц обычно является отправной точкой при создании счетов производства, добавленной стоимости и балансов. Однако в случае МНП характер предпринимаемых этими единицами операций не всегда легко понять, и может не соответствовать принципам экономической сущности и права собственности. Это особенно касается операций, предпринятых ЕСН. В таких случаях применение принципов права экономической собственности в отличие от юридического права собственности будет крайне сложным. Составители национальных счетов обычно не имеют другой альтернативы, кроме как придерживаться отчетности ЕСН, т.е. признавать их отдельными институциональными единицами. Консультирование налоговых органов может представлять собой способ достижения лучшего понимания характера этих ЕСН.
- c) Обмен товарами, услугами и активами внутри МНП необходимо тщательно изучать, поскольку такие обмены могут не совпадать автоматически с рыночными операциями. Методы трансфертного ценообразования, применяемые МНП, во многом определяют степень, до которой операции по международной передаче товаров и активов могут считаться рыночными операциями. Это особенно актуально для внутригрупповых услуг, оказываемых, например, головными офисами и целевыми единицами по НИОКР. Индивидуальный подход, а также работа так называемых групп по анализу «крупных единиц со сложной структурой», которые были созданы различными НСИ, возможно, является лучшим вариантом. Деятельность этих единиц будет в дальнейшем обсуждаться в Главе 6.
- d) По мере возможности НСИ должны обмениваться агрегированными данными и информацией о корректировках, которые не соответствуют счетам компании, чтобы избежать асимметрии. Необходимо учитывать аспекты конфиденциальности и связанные с этим ограничения по обмену данными.
- e) Рекомендуется открыто рассматривать вопрос регистрации внутригрупповых услуг в рамках обследований международной торговли услугами, конечно же, в зависимости от относительного масштаба деятельности МНП и соответствующего выпуска или потребления внутригрупповых услуг. Можно попросить респондентов (или аффилированные компании МНП) сообщать о платежах, как вкладах аффилированных предприятий, за управленческие услуги, которые не регистрируются ни в какой другой рубрике.
- f) НСИ следует сотрудничать для недопущения асимметрии в данных по импорту и экспорту в результате пропорционального распределения выпуска многотерриториальных и похожих предприятий, например, иностранных строительных проектов. Ограничения по обмену микроданными могут усложнять сотрудничество.
- g) Многообещающая инициатива, которая в настоящий момент находится на этапе разработки в ЕС, состоит в построении Регистра ЕвроГрупп, охватывающего европейские МНП. Этот регистр предоставит обновленную информацию по структуре МНП для статистиков в странах ЕС. Наряду с этой инициативой проводятся работы по совершенствованию определений и классификаций в рамках сети Европейской статистической системы (ESSnet) по профилированию и по обеспечению согласованности. Предполагается, что такая совместная работа приведет к формированию лучших исходных данных по МНП для составления национальных счетов с взаимно согласованной разбивкой деятельности МНП по странам.

Глава 4

Право на продукты интеллектуальной собственности в глобальном производстве

Введение

4.1 Определения продуктов интеллектуальной собственности (ПИС), рассматриваемых в настоящей главе, соответствуют определениям Системы национальных счетов 2008 г. (СНС 2008), то есть они означают результаты научно-исследовательских опытно-конструкторских разработок (НИОКР), разведки и оценки полезных ископаемых, компьютерное программное обеспечение и базы данных, оригиналы развлекательных, литературных или художественных произведений. Нематериальный характер ПИС затрудняет наблюдение передачи и использования ПИС, поэтому данных может быть недостаточно или они могут быть неверными. Использование ПИС не ограничивается ни в физическом смысле, ни в территориальном смысле. Особенно для операций с ПИС внутри Многонациональных предприятий (МНП) такая особенность может значительно усложнять измерения. Основная сложность заключается в определении экономической собственности (в противоположность юридической собственности), что сказывается на трактовке связанных потоков, а именно тех, которые относятся к использованию ПИС.

4.2 Нематериальный характер ПИС предоставляет МНП широкие возможности для помещения оригинала продукта интеллектуальной собственности в такую экономику, где может быть максимизирована прибыль МНП после вычета налогов. Это необязательно та же экономика, в которой был изготовлен оригинал ПИС, и также это необязательно та же экономика, в которой услуги или копии ПИС впоследствии воплощаются в другие продукты или используются для производства. Например, нефтеразведочная компания, главный офис которой находится в США, а филиал расположен в Норвегии, занимающийся разведкой месторождения нефти у побережья Шотландии, может взимать с шотландской дочерней компании плату за права, связанные с затратами на такие разведочные работы, в пользу другой дочерней компании в Нидерландах.

4.3 В особенности в отношении многонациональных предприятий (МНП), определение того, какой филиал является экономическим собственником используемых ПИС в рамках такого фрагментированного процесса является нетривиальной задачей, в частности, потому что операции не всегда могут быть определены, а там где их можно определить, они могут осуществляться не по рыночным ценам или необязательно соответствовать концепции национальных счетов об экономической собственности. В зависимости от различных условий, следующие три единицы могут быть установлены в качестве экономического собственника:

- a. Как конечный бенефициар, материнская компания часто в прямой или косвенной форме (через филиал) финансирует приобретение или производство ПИС (т.е. оригинал);
- b. Филиал, который использует ПИС в производстве других товаров и услуг (исключая создание копий ПИС, лицензии на репродуцирование или лицензии на использование ПИС);
- c. Другой посреднический филиал, который может являться производителем оригинала ПИС (например, специальный отделы НИОКР или разработки программного обеспечения), или так называемая единица специального назначения (ЕСН), действующая в качестве юридического собственника ПИС и получающая прибыль от копий ПИС или лицензий на использование или репродуцирование .

4.4 В настоящей главе рассматриваются критерии для выработки руководящих указаний по учету операций на основе экономической собственности и связанных операций в рамках различных схем организации глобального производства. В главе также представлены рекомендации по проработке методов сбора данных на основе имеющегося опыта. Также обсуждается вопрос о том, как преодолеть пробелы в данных, в том числе о необходимости каких-либо допущений. В следующем разделе представлена краткая информация о существующих руководствах.

Краткая информация о существующих руководствах

4.5 Руководство по измерению капитала в форме продуктов интеллектуальной собственности Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)¹⁵ - первое подробное международное практическое руководство и рекомендации по измерению ПИС. Его основная рекомендация в отношении глобальных производственных цепочек касалась усовершенствования разбивки международных операций, связанных с ПИС, и в особенности, развитие системы Расширенной классификации услуг, отражаемых в платежном балансе (РКУПБ) (см. пункт 4.15). Такое предложение было принято в последних рекомендациях по составлению платежного баланса и в Руководстве по статистике международной торговли услугами (РСМТУ).

4.6 В Главе 1, пункт 5.2 Руководства ОЭСР по измерению капитала в форме ПИС также подробно описываются некоторые статистические проблемы, сопряженные с оценкой перемещения ПИС между аффилированными предприятиями в разных странах:

4.1 *«...Особая трудность заключается в том, что денежные операции, проводимые в неявной или явной форме, которые однозначно отождествляются с ПИС, редко регистрируются какой-либо стороной. Когда одно аффилированное предприятие предоставляет продукт интеллектуальной собственности - полностью или на основании лицензии на использование или репродуцирование - другому предприятию, появляется ряд возможностей для регистрации операции:*

a. *Существует договор о продаже или лицензионное соглашение между поставщиком и получателем: поставщик предоставляет доступ к ПИС в обмен на плату, которая поддается наблюдению и которая должна быть отражена в счетах платежного баланса (ПБ) и товаров и услуг СНС.*

b. *Происходит передача капитала от поставщика получателю, т.е. продукт интеллектуальной собственности должен отражаться в ПБ и в счетах операций с капиталом СНС, однако весьма вероятно, что он останется неотраженным.*

c. *Материнская компания предоставляет ПИС иностранной дочерней компании без какой-либо платы, но при этом в будущем ожидает получить доход от собственности. На самом деле, материнская компания предоставляет ПИС на платной основе, а затем использует эту плату, чтобы увеличить объем своих прямых иностранных инвестиций в дочернюю компанию. Это также, скорее всего, не будет отражено. Этот пример и пример ниже предусматривают возможность получения прав на репродуцирование без явной наблюдаемой взимаемой платы.*

d. *Иностранная дочерняя компания предоставляет ПИС материнской компании без какой-либо платы, но в ответ на предыдущие прямые иностранные инвестиции. На самом деле, материнская компания получает ПИС вместо дохода от собственности. Такое обстоятельство также, скорее всего, останется незарегистрированным, если не будут предприняты шаги по проверке того, что происходит с продукцией иностранных единиц, созданных для производства ПИС.*

4.2 *Операции между филиалами также влияют на оценку оригинала ПИС. Фактически при совершении операций существуют две возможности:*

a. *Совокупная стоимость активов повысилась в многонациональной компании: другими словами, ожидаемая приведенная стоимость будущих выгод повысилась, что может возникнуть, например, в случае приобретения многонациональной компанией нового филиала и получения таким путем экономических прав в стране, которые не предполагались на момент первоначальной оценки. Это будет отражаться в счете других изменений в активах у поставщика. Такие записи на практике редки. Вытекающие сложности связаны с распределением (если предусмотрено) актива по разным странам, в которых существуют экономические права.*

b. *Совокупная стоимость активов не изменилась: поставщик планировал некоторым образом разделить актив на момент его приобретения. Другими словами, первоначальная оценка отражала возможности использования актива в разных странах.*

4.3 *В неявной или иной форме существуют значительные проблемы, связанные с этими потоками. Кроме того, текущие возможности для полного отражения таких потоков в счетах ограничиваются источниками информации, доступными для их измерения».*

¹⁵ <http://www.oecd.org/std/na/44312350.pdf>

4.7 Руководство ОЭСР, к сожалению, не смогло предложить варианты для решения таких проблем, и поэтому заканчивалось призывом к проведению дополнительного исследования, о чем говорится далее (пункт 5.2):

4.4 *«Очевидно, что национальные счета должны отражать экономическую реальность, а смена права собственности на активы ПИС и связанные операции должны регистрироваться. Однако текущие источники данных, как правило, не выявляют такие операции, как (b), (c) или (d), и поэтому отразить их в счетах практически невозможно. Требуется дополнительное исследование, чтобы определить способы получения оценки стоимости операций между аффилированными единицами и понять их характер. Также если общая стоимость актива изменилась, теоретически это должно быть отражено в счетах. Но это практически невозможно в виду отсутствия информации, что также является предметом для дальнейшего исследования».*

4.8 В главе 7 Руководства по глобализации, предшествующего этому Руководству, рассматривается такая проблема, и даются рекомендации по проведению дополнительного исследования, что является целью текущей главы настоящего Руководства. В пункте 7.8 Руководства по глобализации предлагались несколько дополнительных соображений о сущности проблемы и специальном характере ПИС, который может усложнить определение права собственности:

4.5 *«Нематериальный характер продуктов интеллектуальной собственности означает, что они могут отражаться как собственность единицы, находящейся в одной стране, но при этом используются в производстве предприятием, находящимся в другой стране».*

4.9 Такие трудности особенно очевидны в ситуациях, когда компании наделяются правом юридической собственности только из-за связанных с этим налоговых льгот:

4.6 *«Такая особенность создает для компаний стимулы для регистрации своих ПИС, как принадлежащих единице, находящейся в пределах юрисдикции с низкими налогами... При этом происходит перенос добавленной стоимости с материнской компании на филиал, несмотря на то, что функция глобального производства материнской компании остается прежней».*

Определение запасов и потоков ПИС: обзор источников данных

4.10 Для разработки практического руководства по учету ПИС, необходимо рассмотреть, какие потоки и запасы ПИС могут быть надежно измерены, и какие еще имеются данные, которые могут указывать на то, как должны учитываться производственные и внешние потоки.

Производство ПИС

4.11 Из продуктов интеллектуальной собственности, включенных в СНС 2008, все, кроме НИОКР, уже были включены в Систему национальных счетов 1993 г., и поэтому дополнительные рекомендации по измерению производства таких ПИС здесь не разрабатываются. Возвращаясь к НИОКР, можно сделать вывод, что измерение производства является, пожалуй, наиболее развитым направлением. Четкие рекомендации по измерению расходов на НИОКР представлены в Руководстве Фраскати ОЭСР¹⁶, первое издание которого было опубликовано в 1960-х годах. В настоящее время сопоставимые на международном уровне данные по расходам на НИОКР собираются по 90 странам ОЭСР и Организацией по вопросам образования, науки и культуры ООН (ЮНЕСКО).

4.12 Рекомендации по измерению выпуска всех видов ПИС находятся в Руководстве ОЭСР по измерению капитала в форме продуктов интеллектуальной собственности, о котором говорилось выше. В частности, что касается НИОКР, сопоставительные таблицы в Главе II Руководства показывают, как данные на основе системы Фраскати могут переводиться в структуры секторов СНС и таблицы ресурсов и использования СНС. Руководство также содержит рекомендации по вопросам измерения международной торговли, цен и физического объема, а также по получению квартальных оценок.

4.13 Дополнительные данные могут быть получены на основе специальных обследований МНП, например, тех, которые рекомендованы в Руководстве ОЭСР по показателям экономической глобализации. Такие обследования также могут включать измерение результатов НИОКР. Сбор соответствующих данных проводится во многих странах ОЭСР, и помимо других позиций результаты могут включать статистические данные по расходам на НИОКР, внутрифирменному импорту и экспорту, специальным платежам и поступлениям. Страны-

¹⁶ Frascati Manual 2015: Guidelines for Collecting and Reporting Data on Research and Experimental Development: <http://www.oecd.org/publications/frascati-manual-2015-9789264239012-en.htm>

члены Европейского союза (ЕС) обязаны составлять похожую статистику по зарубежным филиалам, и для этого существует Руководство Евростата по статистике зарубежных компаний-филиалов (СТЗФ). Рекомендации ОЭСР и нормы Евростата делают акцент на внутреннюю деятельность МНП, в то время как внешняя деятельность охватывается лишь частично. Объединение данных, полученных из ряда стран, поможет сформировать более точную картину.

Импорт и экспорт ПИС

4.14 Данные по международным торговым потокам, связанным с ПИС, особенно между аффилированными единицами, обычно гораздо сложнее получить. Потоки между неаффилированными предприятиями должны учитываться в финансовых отчетах, но они не всегда могут определяться как специальные операции, относящиеся к ПИС. Кроме того, из-за нематериального характера ПИС, связанные потоки могут не отражаться в таможенных данных. В операциях между аффилированными предприятиями возникают те же сложности, но даже если потоки и регистрируются, то они не могут быть заявлены по рыночным ценам или соответствовать принципу заключения сделок на рыночных условиях.

4.15 Однако измерение международных потоков по ПИС находится на этапе разработки. Недавно обновленные международные рекомендации по определению и классификации операций с услугами были опубликованы в РСМТУ 2010. Основные переменные в данной классификации представлены ниже:

8. Плата за использование интеллектуальной собственности, не определенные в другом месте.

8.1 Лицензионные сборы за франшизу и товарный знак

8.2 Лицензии за использование результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок

8.3 Лицензии на воспроизведение и/или распространение компьютерного программного обеспечения

8.4 Лицензии на воспроизведение и/или распространение аудиовизуальных и связанных продуктов

8.4.1 Лицензии на воспроизведение и/или распространение аудиовизуальных продуктов

8.4.2 Лицензии на воспроизведение и/или распространение других продуктов

9. Телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги...

9.2 Компьютерные услуги...

9.2.1 Компьютерное программное обеспечение

Из которых: 9.2.1.а) Оригиналы программного обеспечения

10. Другие бизнес-услуги

10.1 Услуги по научно-исследовательским и опытно-конструкторским разработкам

10.1.1 Работа, выполняемая на систематической основе, для повышения уровня знаний

10.1.1.1 Оказание услуг по специальным и неспециальным научно-исследовательским и опытно-конструкторским разработкам

10.1.1.2 Продажа прав собственности, возникающих на основе НИОКР

10.1.1.2.1 Патенты

10.1.1.2.2 Авторские права, возникающие на основе НИОКР

10.1.1.2.3 Производственные процессы и проектирование

10.1.1.2.4 Другое

10.1.2 Другое

4.16 Данные о внешнем финансировании коммерческих НИОКР также собираются по большому количеству стран в рамках системы Фраскати (см. Таблицу 4.1). Информация включает данные о финансировании из-за границы аффилированными и неаффилированными предприятиями. Однако, несмотря на то, что коммерческие предприятия по большей части выполняют рыночные операции, эти потоки финансирования могут отражать дотации и субсидии, а необязательно продажи и покупки результатов НИОКР (см. также страновое тематическое исследование 4.1). Поэтому, как описано ниже, необходима дополнительная информация, чтобы использовать этот источник. Таким образом, такая информация может пригодиться для измерения импорта и экспорта ПИС в национальных счетах и платежном балансе.

4.17 Один подход заключается в доработке вопросника о финансировании в обследованиях НИОКР, чтобы напрямую задавать вопросы о передаче ПИС внутри группы МНП. Другой подход предполагает включение дополнительных вопросов по внутригрупповым операциям в обследования предприятий о международной торговле услугами, что также рассматривается в Главе 3. Третья возможность – это включение дополнительных вопросов по НИОКР в специальные обследования МНП. Объединяя данные по МНП, полученные на основе таких трех обследований, можно сформировать исчерпывающую картину о том, как производятся, торгуются и используются ПИС в рамках МНП (см. страновое тематическое исследование 4.2).

Таблица 4.1
Страны, представляющие в ОЭСР данные по внешнему финансированию валовых внутренних расходов на НИОКР в коммерческом секторе, в миллионах национальной валюты, 2011, 2012 или 2013 гг.

	Всего	Коммерческие предприятия	Итого государственных органов	Высшее образование	Частные некоммерческие организации	Средства из-за рубежа			
						Всего	Из них:		
							Зарубежные коммерческие предприятия		
							Всего	Предприятия одной и той же группы	Другие коммерческие предприятия
Австралия	18321	17745	342	212
Австрия	5693	3688	756	1	5	1244	1186	840	346
Бельгия	5613	4680	350	0	0	583	531	493	38
Великобритания	17408	11957	1613	..	105	3734	3210	2581	629
Венгрия	210073	145944	30517	..	246	33366	30972	30204	768
Германия	51077	46659	2221	..	133	2064	1451	1327	124
Греция	486	383	39	1	0	63	22	22	0
Дания	36286	32618	1001	..	95	2572	2255	2063	193
Израиль	31477	14270	1040	62	143	15963
Ирландия	1860	1286	110	1	0	462
Исландия	22543	19634	1684	0	2	1224
Испания	7396	5766	1064	2	14	551	257	236	21
Италия	10825	8689	747	4	29	1356	1074	875	200
Канада	16545	14188	605	0	0	1752
Люксембург	416	278
Мексика	24122	22019	1884	45	15	157	157
Нидерланды	6826	5585	266	5	48	922	861	594	267
Новая Зеландия	1193	911	146	106
Норвегия	23710	18800	2309	..	5	2595	2266	1807	460
Польша	3522	2882	446	7	0	187	62	51	12
Португалия	1216	1115	49	0	0	52	12	8	4
Республика Корея	38183291	35800349	2312369	1458	7834	48158	47717	16723	30994
Словацкая Республика	174	137	18	0	0	19	14	13	1
Словения	660	525	100	0	0	36	17	0	17
США	294093	247241	31309	15543
Турция	4817	4347	429	1	2	37	1
Финляндия	5047	4651	144	..	2	251	230	224	6
Франция	28851	24022	2174	13	5	2636	2170	1712	458
Чешская Республика	34717	22972	5451	18	0	6277	4971	4762	209
Чили	145976	134567	8745	2261	39	364
Швейцария (2012)	12820	10660	105	5	75	1975
Швеция	81145	66003	4088	91	188	10774	9661	8780	881
Эстония	243	207	17	0	0	19	16
Япония	12271778	12060054	128765	1410	11490	70057
Страны, не члены ОЭСР									
Аргентина	2935	2778	134	23
Китай	657933	611805	28850	10470
Китайский Тайбэй	300358	294323	5965	17	43	11
Российская Федерация	372089	134044	218292	377	807	18570	2721
Румыния	1005	747	182	1	0	75	49	38	11
Сингапур	4628	4022	267	2	..	338	325
Южная Африка	10464	8057	499	2	344	1562

Страновой тематический пример 4.1

Попытки увязать производство, инвестирование и использование результатов НИОКР внутри МНП в Нидерландах

В Нидерландах производственные расходы на НИОКР сосредоточены в ограниченном количестве крупных МНП. Восемь МНП ответственны за примерно 45 % всех производственных расходов на НИОКР. Даже для такого небольшого количества компаний существует довольно много неопределенностей, связанных с экономической собственностью и внутрифирменными потоками услуг по НИОКР. Обследование по методологии Фраскати применяется для определения объема выпуска НИОКР (т.е. объема выпуска вновь проведенных НИОКР), что относительно просто, если сравнивать с измерением экспорта и импорта и валового накопления капитала. Обследование НИОКР позволяет получить достаточно надежные результаты. На национальном уровне связь между выпуском НИОКР и валовым накоплением основного капитала в основном определяется на основе торгового баланса НИОКР.

Измерение международных потоков услуг по НИОКР кажется не такой простой задачей. В рекомендации 17 Руководства ОЭСР сказано, что в ситуациях, в которых бенефициара права на пользование результатами НИОКР нельзя четко определить, собственник рассматривается как производитель НИОКР для самого себя. Но это не решает всех проблем. Может потребоваться условное исчисление услуг капитала для увязки права собственности на НИОКР с использованием результатов НИОКР в производственной деятельности (зарубежных) филиалов.

Возвращаясь к этим восьми крупнейшим производителям НИОКР в Нидерландах, мы видим, что большинство из них связано с МНП и осуществляют значительную часть своих работ по НИОКР для всего мира в Нидерландах. Это дает основание полагать, что эти единицы в Нидерландах будут указывать значительный объем экспорта услуг по НИОКР, в особенности своим зарубежным филиалам. В остальных случаях маловероятно, что такие услуги по НИОКР будут всецело благоприятствовать инновационной деятельности во внутренней экономике Нидерландов.

Результаты обследования НИОКР включают информацию по финансированию общих расходов на НИОКР из стран остального мира. Эти обследования могут также предоставлять информацию по финансированию проведенных за границей НИОКР со стороны отечественных компаний. Несмотря на то, что часть такого финансирования может включать фактические продажи и покупки результатов НИОКР, важно отметить, что такие потоки финансирования могут также включать перераспределение доходов в виде дотаций или субсидий.

Согласно рекомендациям, изложенным в данной главе, в целях составления национальных счетов вопросы обследования по международному финансированию НИОКР недавно были разбиты на вопросы о фактической продаже и покупке вновь произведенных НИОКР и о других операциях (например, перераспределение доходов). Услуги, полученные от существующих активов НИОКР, например, лицензий на использование, совсем не отражаются в результатах обследования. Эта информация должна быть получена из других источников, таких как статистика международной торговли услугами. Удивительно, но в обследовании НИОКР в Нидерландах восемь крупнейших производителей НИОКР сообщили о весьма ограниченном объеме финансирования, полученном от зарубежных стран, т.е. НИОКР, выполненных от имени зарубежных филиалов. Кроме того, данные по международной торговле услугами показывают, что крупнейшие исполнители НИОКР также сообщили об относительно низких уровнях экспорта услуг по НИОКР. Другими словами, исполнители НИОКР в Нидерландах не получают значительного дохода от зарубежных филиалов компании, использующих имеющиеся активы НИОКР, что указывает на то, что право собственности или не принадлежит исполнителю, или, как это ни странно, что часть объема НИОКР в Нидерландах не обслуживает потребности зарубежных филиалов.

В 2009 году обследование НИОКР в Нидерландах применялось в отношении 18 крупнейших компаний, выполняющих НИОКР, которым задавалось небольшое количество дополнительных вопросов. Эти вопросы касались НИОКР, выполненных в Нидерландах, но предназначенных для удовлетворения потребностей зарубежных филиалов в НИОКР. Ответы на такие дополнительные вопросы были получены от 15 компаний. Результаты подтвердили предыдущие ожидания, что часть такого объема НИОКР на самом деле предназначалась для удовлетворения нужд зарубежных филиалов, даже если операции необязательно отражались в счетах. Результаты также подтвердили, что право экономической собственности необязательно передается фактическим пользователям НИОКР внутри МНП.

На основе этого можно сделать вывод, что данные таких обследований отражают не все внутрифирменные потоки услуг по НИОКР. Эти результаты могут быть откорректированы только при рассмотрении конкретных случаев и после проведения консультаций с респондентом. Поскольку такие проблемы наблюдения внутрифирменных потоков НИОКР особенно характерны для крупнейших МНП, возможно было бы правильно проводить специальные обследования с точки зрения затрат и выгод для респондентов. Безусловно,

предложенные меры по совершенствованию статистической классификации РСМТУ будут также полезны в непосредственном изучении таких внутрифирменных потоков НИОКР.

4.18 Другое направление, изучаемое в ряде стран, предполагает адаптированный сбор данных по крупным и сложным предприятиям (см. также Главу 6). Поскольку МНП зачастую вносят большой вклад в инвестирование ПИС, эффективной стратегией может являться специальный подход, предусмотренный для ряда основных МНП.

4.19 Другой перспективной инициативой в ЕС, уже рассмотренной в Главе 3, является составление Регистра ЕвроГрупп, охватывающего европейские МНП.

4.20 Важно признать, что, несмотря на наличие рекомендаций ОЭСР по трансфертному ценообразованию, внутренние механизмы финансирования в разных МНП могут значительно отличаться. К тому же методы финансирования не всегда могут взаимно-однозначно соответствовать фактическому использованию НИОКР (или полученным преимуществам от НИОКР). Это означает, что хотя страны, как правило, могут произвести разбивку производства НИОКР МНП на национальном уровне, они не всегда могут предоставить подробную информацию о фактическом использовании НИОКР с разбивкой по странам.

4.21 Результаты НИОКР зачастую считаются корпоративной собственностью, и их местоположение с точки зрения экономической собственности для МНП необязательно является актуальным вопросом, кроме случая перераспределения юридической собственности на НИОКР по соображениям налогообложения. На Рисунке 4.1 представлено дерево решений для определения права экономической собственности на ПИС на основе наблюдаемых данных, в частности, данных об оплате и поступлениях по НИОКР,

4.22 При этом необходимо опять же подчеркнуть, что эти платежи могут по ошибке отражаться как доходы от прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Другими словами, сами по себе платежи за использование ПИС как таковые не всегда можно наблюдать отдельно и регистрировать в соответствии с рекомендациями. Учитывая это, следует сказать, что возможности регистрации потоков ПИС в контексте глобального производства будут ограничены, при этом эти потоки могут как полностью игнорироваться, так и наоборот условно исчисляться с использованием доступной информации по структуре МНП или по рассматриваемой схеме организации глобального производства. Но, поскольку измерение постепенно совершенствуется, необходимо учитывать это улучшение и адаптировать рекомендации в соответствии с текущей доступной информацией, стремясь к достижению максимально возможной сопоставимости на международном уровне.

Страновой тематический пример 4.2

Измерение международной торговли НИОКР в Израиле

В Израиле обследования расходов на НИОКР проводятся с 1970-х годов. Недавно в это обследование были включены вопросы о финансировании НИОКР согласно классификациям СНС. В обследовании многонациональные компании наблюдаются отдельно.

Кроме того, в Израиле с 2004 года проводятся обследования предприятий по внешней торговле услугами, а специальные обследования предприятий по деятельности МНП проводятся с 2002 года.

По каждому из трех видов обследований, в ходе которых интервьюеры собирают данные, процесс предоставления данных в целях составления национальных счетов и платежного баланса постепенно был улучшен. Данные, полученные на основе самого недавнего обследования, считаются достаточными для регистрации связанных с ПИС операций в соответствии с руководящими принципами СНС 2008.

Увязывая и объединяя результаты этих трех обследований на уровне отдельных МНП, стало возможным предоставлять более подробную информацию по производству и торговле ПИС со стороны МНП. В Таблице 4.2 представлены общие сведения по сбору данных на уровне отраслей. Стало возможным собирать данные по расходам на НИОКР отдельно для материнских компаний МНП, их зарубежных филиалов и дочерних компаний в Израиле с зарубежными материнскими компаниями. Данные включают расходы на внутренние НИОКР, количество работников, задействованных в НИОКР, импорт и экспорт НИОКР.

Таблица 4.2
Расходы на НИОКР и внешняя торговля (миллион долларов США) НИОКР МНП в Израиле в 2011 г.

Отрасли (1)		Материнские компании МНП (внешнее)				Дочерние компании МНП (внутренние)		
		Расходы на НИОКР	Экспорт НИОКР (2)	Импорт НИОКР (2)	Расходы дочерних компаний за рубежом на НИОКР	Расходы на НИОКР	Экспорт НИОКР (2)	Импорт НИОКР (2)
Код отрасли	Наименование отрасли					2009	2009	2009
A	Сельское хозяйство, лесоводство и рыболовство	29	-	-	-	34	-	-
B-C	Обрабатывающая промышленность; Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров	2 551	59	423	921	1 077	451	64
10-12	Производство пищевых продуктов; напитков и табачных изделий	18	-	-	-	9	-	-
13-14	Производство текстильных изделий и одежды	22	-	-	22	14	-	-
20-21	Производство химических веществ и химических продуктов; основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов	644	4	354	686	98	51	14
22-23	Производство резиновых и пластмассовых изделий; прочих неметаллических минеральных продуктов	25	-	-	-	-	-	-
24-28	Металлургическая промышленность; Металлообрабатывающая, кроме производства машин и оборудования; Производство вычислительной, электронной и оптической техники; электрооборудования; машин и оборудования, не включенных в другие категории	1 636	46	40	207	939	395	46
	Другие разделы обрабатывающей и горнодобывающей промышленности	206	-	-	-	-	-	-
G	Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов	9	-	-	-	27	-	-
62,631,72	Выбранные услуги	926	133	45	115	4 719	3 705	84
62, 631	Разработка программного обеспечения, консультационная деятельность, связанная с компьютерами, и смежные виды деятельности; Обработка данных, хостинг и связанные с ними виды деятельности; веб-порталы	561	44	23	74	2 111	1 803	31
72	Научные исследования и разработки	365	90	22	41	2 549	1 902	53
	Другие отрасли промышленности	47	-	-	-	60	-	-
	Всего	3 561	194	476	1 039	5 858	4 216	156

(1) В соответствии с МСОК вер.4

(2) Для этих переменных отдельные данные по сельскому хозяйству, оптовой и розничной торговле, ремонту автомобилей и «другим отраслям производства» не были детализированы

Определение права экономической собственности на ПИС

Общие принципы

4.23 Право собственности на ПИС и операции с ПИС, безусловно, взаимосвязаны. Общие принципы экономической собственности, применяемые в рамках схем организации глобального производства и МНП, рассматриваются в Главе 3. Решающие критерии принятия рисков и выгод необходимо применить к конкретному случаю экономической собственности на ПИС.

4.24 Принятие рисков включает ответственность собственника за ремонт и техническое обслуживание активов, а также за их окончательную потерю. В случае ПИС, техническое обслуживание может подразумевать ответственность за выплату пошлин за поддержание патентов, авторских прав или других регистрационных документов по рассматриваемому ПИС. Возможно, окончательная потеря не так актуальна в случае с ПИС, хотя внезапное прекращение действия защиты или конфиденциальности неизбежно приведет к ослаблению монопольной власти и конкурентоспособности, поскольку конкуренты также могут получить доступ к рассматриваемому продукту интеллектуальной собственности.

4.25 Каналы получения выгод от ПИС могут быть разными. Собственник может решить использовать свои ПИС в производстве, и доход на капитал ПИС в этом случае будет зависеть от коммерческого успеха продукции. Другой способ получить выгоды предполагает предоставление другим сторонам права на использование ПИС в

своих производственных процессах на платной основе, например, лицензии на программное обеспечение. Как вариант, собственник может разрабатывать приложения ПИС, и его стоимость будет зависеть от ожидаемого успеха.

4.26 Определение права экономической собственности на ПИС внутри МНП может потребовать особой трактовки. Когда операции не наблюдаются непосредственно, собственность и регистрация межгрупповой передачи ПИС становятся неопределенными и могут основываться только на некоторых соглашениях. Эти вопросы рассматриваются в следующем подразделе.

Дерево решений

4.27 Ресурсы и использование ПИС в глобальном производстве обычно наблюдаются в рамках статистики предприятий, например, в ходе обследований хозяйственной деятельности, обследований НИОКР или на основе соответствующих административных источников. Для регистрации международных операций также могут учитываться такие дополнительные источники, как статистика международной торговли услугами.

4.28 Исходные статистические данные могут предоставлять следующую информацию:

- a) *Выпуск, связанный с ПИС*, например, разработка ПИС (за собственный счет), продажи ПИС и поступления от использования копий и лицензий на право пользования и роялти;
- b) *Покупки, связанные с ПИС*, например, покупка оригиналов, копий, лицензий на право пользования и выплаты роялти;
- c) *Финансирование ПИС*. Необходимо отметить, что потоки финансирования внутри МНП необязательно отражают смену собственника ПИС;
- d) *Право (юридической) собственности на ПИС*. Отчеты компании могут показывать информацию о праве (юридической) собственности на ПИС, хотя необходимо подчеркнуть, что балансы компании, как правило, представляют заниженную оценку ПИС по определению СНС. Для получения информации о праве собственности на ПИС в равной степени могут использоваться реестры патентов или авторских прав, однако этот источник будет обычно обеспечивать неполный охват, поскольку в разных отраслях практика патентирования может отличаться.

4.29 Изучение СТЗФ необходимо для проверки возможного отношения наблюдаемой единицы к группе МНП, поскольку внутри этих групп определение права собственности на ПИС и их использования является особенно затруднительным. Поэтому в дереве решений, представленном на Рисунке 4.1, проведено различие между правом собственности на ПИС внутри МНП и правом собственности на ПИС для таких схем организации глобального производства, где участие принимают неаффилированные компании.

4.30 Кроме того, имеет смысл получать информацию по основным характеристикам наблюдаемой единицы, например, виде экономической деятельности единицы, в соответствии с Международной стандартной отраслевой классификацией (МСОК). Так, наблюдаемая единица может являться производителем, использующим ПИС в своем производственном процессе. Как вариант, единица может заниматься разработкой ПИС, или просто нести ответственность за владение ПИС и сбор платы за использованием их другими лицами.

4.31 На рисунке 4.1 представлено дерево решений, которое помогает определить экономическую собственность на ПИС и связанные с ПИС операции (в частности, связанные с ПИС потоки импорта и экспорта). Дерево отображает последовательность шагов, слева направо, направляя разработчика статистики к определенному решению. Стартовой точкой дерева является наблюдение производства ПИС или права собственности на ПИС на уровне определенной единицы. Полученная информация проверяется на 4 разных этапах:

- a) Контроль/собственность единицы, которая является единицей-членом МНП (да/нет)?
- b) Является ли единицей-производителем ПИС (да/нет)?
- c) Каков основной вид деятельности (по МСОК) единицы, или, ожидается ли, что единица будет использовать ПИС в своем производственном процессе (да/нет)?
- d) Получает ли единица доход, связанный с ПИС, или платит ли единица за использование ПИС (роялти и лицензии) (да/нет)?

4.32 Вместе эти шаги должны привести к обоснованному решению относительно права собственности, регистрации накопления капитала и связанных с ПИС услуг (импорт/экспорт). Однако необходимо признать, что имеющейся информации, необходимой для прохождения каждого из этих шагов, может быть недостаточно. В особенности, внутри групп МНП достаточно сложно правильно классифицировать связанные с ПИС операции,

указывая отдельно финансирование ПИС, покупки и продажи ПИС, а также платежи за использование ПИС. Это означает, что для каждой ситуации в дереве решений будет предусмотрено решение по умолчанию в случае, если информации будет недостаточно для надлежащего прохождения каждого шага.

4.33 Первая часть дерева решений описывает ситуацию для единиц внутри групп МНП. Наблюдаемая единица может являться производителем ПИС для собственного потребления (1.1.1) или основным производителем ПИС (1.1.2), обеспечивающим потребности в ПИС разных членов группы МНП. В случае производителя для собственного потребления решение (по умолчанию) заключается в наделении рассматриваемой единицы правом экономической собственности. Может оказаться, что другие единицы внутри группы МНП получают одинаковые выгоды от этого ПИС. Однако в таких случаях рекомендуется, чтобы внутригрупповые операции регистрировались только тогда, когда источники данных указывают на наличие поступлений за использование ПИС членами группы.

4.34 Что касается главного производителя ПИС, то право экономической собственности на произведенный ПИС передается этой единице (1.1.2.2), за исключением тех случаев, когда есть доказательства того, что единица не генерирует никакого оборота, связанного с ПИС (например, продажа копий, лицензии на использование), или существуют доказательства продажи оригинала материнской компании или другим клиентам (1.1.2.1). Отсутствие наблюдаемого оборота, связанного с ПИС, подразумевает, что единица косвенно финансируется материнской компанией. Такое финансирование должно быть наблюдаемым. При отсутствии убедительных доказательств решением по умолчанию является передача права экономической собственности производящей единице (1.1.2.2).

4.35 Исходные данные могут указывать на использование или право собственности на ПИС, но без указания на наблюдаемую единицу как производителя ПИС (1.2). Если отсутствуют доказательства покупки оригиналов ПИС, такие единицы, как правило, не будут считаться экономическими собственниками ПИС. Можно ожидать, что будут наблюдаться платежи за ПИС (1.2.1.1). Но даже при отсутствии таких платежей вполне вероятно, что эти единицы используют в своих производственных процессах ПИС, предоставленные со стороны материнской компании МНП, (пример 1.2.1.3).

4.36 Однако также можно утверждать, что с момента получения этими единицами выгоды от ПИС, они могут называться и фактическими экономическими собственниками внутри МНП. Это будет аргументом в пользу условного определения передачи оригинала ПИС от материнской компании к единице и капитализации этого ПИС на балансе наблюдаемой единицы. Это задача нелегкая, и предполагает риски. Характер, размер и сроки таких потоков, как правило, неизвестны. Вот почему такой подход не поддерживается в 1.2.1.3.

4.37 Если кто-то захочет двигаться в этом направлении, рекомендуется, чтобы условно исчисленные значения импорта/экспорта представляли собой результат согласованных действий, где всех участвующие Национальные статистические институты (НСИ) объединили бы для заполнения пробелов, связанных с потоками ПИС, которые, предположительно, имеются между различными единицами-членами МНП. Такие согласованные действия гарантируют, что условно исчисленные значения не приведут к новым расхождениям в торговом балансе.

4.38 Пример 1.2.2 отражает эти единицы, созданные МНП для использования преимуществ юрисдикций с низкими налогами. Решение по умолчанию заключается в наделении этих единиц правом экономической собственности на ПИС в соответствии с принципами права юридической собственности. Перенаправление прав собственности и соответствующих потоков доходов от юридического собственника к экономическому не рекомендуется. Однако доход, полученный этими единицами, лучше относить в отдельную группу, например, «относящиеся к ПИС услуги, оказанные со стороны ЕСН», поскольку оказание этих услуг такими компаниями, имеющими только вывеску, имеет слишком маленькое экономическое значение (см. также Главу 3). Отдельный отчет по этим искусственным услугам ПИС даст более ясное понимание показателей национальных счетов и платежного баланса.

Рисунок 4.1

Дерево решений для определения права экономической собственности на ПИС в глобальном производстве (1)

Контроль/право собственности единицы	Производство ПИС	Тип производителя	Доходы и расходы, связанные с ПИС	Решение по праву экономической собственности на ПИС	Сопутствующие решения	
1. Единица относится к многонациональному предприятию (МНП)	1.1 Единица, которая произвела ПИС	1.1.1. Единица – основной производитель других товаров и услуг (не ПИС), планирующий использовать ПИС в своем производственном процессе	1.1.1 Единица может или не может получать финансирование от материнской компании в качестве компенсации за расходы на разработку ПИС, но этот аспект не является решающим.	Наделить по умолчанию правом экономической собственности на ПИС эту единицу	ПИС обычно регистрируется в балансе этой единицы, даже когда другие единицы-члены МНП могут получить выгоду от ПИС	
			1.1.2.1 Единица не получает доход от роялти или лицензий на использование, но либо получает компенсацию за разработку ПИС от материнской компании, либо продает оригиналы ПИС материнской компании	Не наделять правом экономической собственности единицу. Эта единица выступает в качестве специального производителя ПИС в интересах МНП в целом.	Не регистрировать ПИС как накопление основного капитала единицы. Вместо этого регистрировать разработанный ПИС как экспорт для (зарубежной) материнской компании МНП. Зарегистрированные продажи оригиналов ПИС могут отражаться в статистике международной торговли услугами.	
		1.1.2. Единица – основной производитель ПИС.	1.1.2.2. Единица получает доход от роялти или лицензий на использование, или не получает никакую компенсацию за разработку ПИС от материнской компании, поэтому можно допустить, что доход планируется получить от роялти и лицензий на использование в ближайшем будущем.	Наделить правом экономической собственности эту единицу. Единица функционирует как специальный производитель ПИС с доходом от единиц, не входящих в МНП, от произведенных ПИС.	ПИС регистрируется как накопление основного капитала единицы.	
			1.2.1.1. Единица платит роялти или за лицензии на использование.	Единица не владеет ПИС	Не регистрировать ПИС как накопление основного капитала единицы. Оплата за услуги ПИС зарубежным поставщикам регистрируется как импорт услуг ПИС (или роялти).	
	1.2. Единица – основной производитель ПИС	1.2.1. Единица – основной производитель других (не относящихся к ПИС) товаров и услуг, и может использовать ПИС в производстве		1.2.1.2 Единица, закупившая оригинал ПИС для использования в производстве	Наделить правом экономической собственности эту единицу	ПИС – это накопление основного капитала единицы. Если закупка произведена за границей, регистрировать импорт ПИС (оригинал)
				1.2.1.3. . Отсутствие наблюдаемых платежей, связанных с ПИС. ПИС может косвенно наблюдаться по характеру производственного процесса (обычно с учетом высоких требований к ПИС) и доходов на капитал выше среднего уровня.	Предполагается, что материнская компания МНП является экономическим собственником и поставщиком ПИС, используемых в производстве.	По существу, поток импортированных услуг ПИС должен быть зарегистрирован. Но эта задача нелегкая (и не без рисков), поскольку характер и размер этих потоков в основном неизвестны. Предпочтительно, чтобы такие исчисления импорта/экспорта являлись прямым результатом согласованных действий, в которых участвуют все НСИ и совместные усилия которых направлены на заполнение данных о потоках ПИС между единицами-членами МНП.
			1.2.2. Покупка ПИС у материнской компании и доход от роялти и лицензий на использование могут или не могут наблюдаться.	Предполагается, что единица купила ПИС (оригинал) у материнской компании и получила (от имени материнской компании) доход от роялти или лицензий на использование ПИС. Наделять единицу правом экономической собственности на ПИС. Считается, что единица является ЕСН, владеющей ПИС и оказывающей свои услуги материнской компании МНП.	Рекомендуется выполнить классификацию накопления основного капитала, доходов и расходов, относящихся к ЕСН, владеющей ПИС, по отдельности, что позволит выполнить анализ, исключая единицы, имеющие только вывеску, также из-за того, что операции, проводимые этими единицами, необязательно носят рыночный характер.	
		1.2.2. Единица не является производителем других (не относящихся к ПИС) товаров и услуг. Основной объем связан с ПИС.				

Рисунок 4.1 (прод.)

Дерево решений для определения права экономической собственности на ПИС в глобальном производстве (2)

Контроль/право собственности единицы	Производство ПИС	Тип производителя	Доходы и расходы, связанные с ПИС	Решение по праву экономической собственности на ПИС	Сопутствующие решения
2. Единица участвует в организации глобального производства, но не является членом МНП	2.1. Единица, произведшая ПИС	2.1.1. Единица является производителем других (не относящихся к ПИС) товаров и услуг, и предполагается использование ПИС в производстве		Наделить единицу правом экономической собственности на ПИС	ПИС – это накопление основного капитала единицы .
			2.1.2.1. Единица получает доход от копий, роялти или лицензий на использование.	Наделить единицу правом экономической собственности на ПИС.	ПИС – это накопление основного капитала единицы. Если платежи роялти получаются из-за границы, регистрировать эти платежи как экспорт услуг ПИС .
		2.1.2. Единица является основным производителем ПИС (или бесфабричных товаров)..			
			2.1.2.2. Единица не получает доход от копий, роялти или лицензий на использование ПИС. Можно предположить, что эта единица работает как БТП.	Наделить единицу правом экономической собственности на ПИС.	ПИС – это накопление основного капитала единицы .
			2.2.1.1. Единица платит роялти или за лицензии на использование.	Единица не является собственником ПИС	Не регистрировать ПИС как накопление основного капитала единицы. Оплата за услуги ПИС зарубежным поставщикам регистрируется как импорт услуг ПИС.
		2.2.1. Единица является основным производителем других (не относящихся к ПИС) услуг и товаров, и предполагается использование ПИС в производстве			
2.2. Единица не производила ПИС .			2.2.1.2. Единица закупила ПИС.	Наделить единицу правом экономической собственности на ПИС.	ПИС – это накопление основного капитала единицы. Если закупка выполнена за границей, регистрировать как импорт ПИС
			2.2.2.1. Единица получает доход от роялти или лицензий на использование ПИС	Наделить единицу правом экономической собственности на ПИС	ПИС – это накопление основного капитала единицы. Если доход получается из-за границы, регистрировать как экспорт услуг ПИС
		2.2.2. Единица является основным производителем ПИС (или бесфабричных товаров).			
			2.2.2.2. Единица не получает доход от роялти, относящихся к ПИС, или лицензий на использование. Наоборот могут наблюдаться платежи за использование ПИС (оригиналы или копии). Предполагается, что единица действует как БТП.	Право экономической собственности на ПИС должно рассматриваться на основании связанных с ПИС операций, наблюдаемых в этой единице. Не исключено, что единица использует услуги ПИС, оказанные специальными производителями ПИС.	ПИС – это накопление основного капитала единицы, когда наблюдается покупка оригинала. В ином случае предполагается, что единица закупает услуги ПИС, в этом случае должна наблюдаться оплата роялти или лицензий.

4.39 Вторая часть дерева решений (2) отражает ситуацию глобального производства, в которой головное предприятие и подрядчик-производитель не принадлежат к одной и той же группе МНП. В оценке права собственности на ПИС при таких условиях существуют две ситуации, которые необходимо рассмотреть. В первой ситуации (2.1.1) производитель владеет ПИС и использует его в своем производственном процессе, что подразумевает, что производитель просто получает полноценный продукт, включая услуги ПИС. В этом случае нет необходимости регистрировать переходы ПИС. Головное предприятие не участвует в производственном процессе, а концентрирует свою деятельность на торговле. Регистрируемые аспекты ПИС относительно простые: данный производитель товаров инвестирует за собственный счет в ПИС, а стоимость актива должна отражаться в его балансе.

4.40 Во второй ситуации головное предприятие владеет ПИС и предоставляет производителю-подрядчику свою техническую документацию по требуемому выпуску (2.1.2). Нет необходимости определять ПИС или связанные с ПИС операции, если наблюдается производственная деятельность производителя-подрядчика. Подрядчик поставит продукт заказчику; но при этом затраты на использование ПИС отражаться не будут.

4.41 Дерево решений отражает даже (возможно, гипотетическую) ситуацию, в которой бесфабричный производитель использует продукт интеллектуальной собственности, который был разработан другими (2.2.2.2). Такие единицы становятся собственниками ПИС после покупки оригиналов ПИС. Как вариант, они могли бы использовать ПИС, принадлежащие специальным производителям ПИС.

4.42 За пределами МНП могут наблюдаться связанные с ПИС операции, когда специальные производители предоставляют оригиналы ПИС или связанные с ПИС услуги (2.1.2.1) единицам в производственной цепочке, участвующим в процессе производства (2.2.1).

4.43 В заключение необходимо отметить, что когда существует необходимость регистрировать связанные с ПИС трансферты вне МНП, такие трансферты обычно наблюдаются со стороны рыночных операций, и это существенно упрощает процесс принятия решения по регистрации. Аналогичным образом, определение собственности ПИС обычно представляет меньше проблем вне МНП. Тем не менее, анализ использования ПИС в производстве обычно требует полной картины глобальной производственной цепочки, которая не будет получена на основе национальной таблицы «затраты-выпуск». Напротив, мировая таблица «затраты-выпуск» может показать связь ПИС, например, через бесфабричных товаропроизводителей (БТП) с глобальной производственной цепочкой.

4.44 Рекомендации в настоящей главе соответствуют рекомендациям в Главе 3, в том смысле, что составителям счетов рекомендуется уделять большое внимание статистическим наблюдениям, даже в явных случаях, где право юридической собственности не совпадает с принципами СНС в отношении экономической собственности. В этой связи осложняющим фактором является то, что административная реальность с точки зрения контроля ПИС и прав юридической собственности внутри МНП может сильно меняться ото дня ко дню. Нематериальный характер ПИС позволяет МНП производить такие изменения без значительных затрат. В ходе обследований такие изменения бывает нелегко отследить. Иногда может быть трудно принять такие изменения, как истинное отражение экономической реальности.

4.45 По умолчанию некоторые статистики придерживаются решения о наделении правом экономической собственности единиц, производящих ПИС. Такое упрощение также вызовет значительные искажения в анализе производства на основе таблиц ресурсов и использования или таблиц «затраты - выпуск», например, при оценке торговли в терминах добавленной стоимости (см. Главу 7).

4.46 Однако может возникнуть желание придерживаться такого решения по умолчанию, при котором право собственности на ПИС закрепляется в соответствии с использованием ПИС в производстве (или физической трансформации). Но такое решение просто не будет отражать экономическую реальность, особенно в случае бесфабричного производства товаров.

4.47 Следующие примеры по трем странам демонстрируют применение дерева решений в реальных случаях.

Страновой тематический пример 4.3

Внутригрупповое предоставление результатов НИОКР (1)

Центр НИОКР «Сomp» в стране А является филиалом многонациональной компании «Multicomp», материнская компания которой находится в стране В, а другие филиалы – в странах С и D. В «Комп» занимаются только производством НИОКР, там был разработан опытный образец новой компьютерной микросхемы ChipM. Бухгалтерская отчетность показывает, что компания Сomp получила финансирование всех затрат на разработку от материнской компании, находящейся в стране В. Это указывает на то, что разработка ChipM была профинансирована материнской компанией Multicomp. Предполагается, что как только опытный образец будет завершен, ChipM будет запатентован под именем Multicomp. В этот момент филиалы в странах С и D начнут производство компьютеров, содержащих компоненты ChipM. Компания Сomp в стране А представляет собой пример 1.1.2.1 в дереве решений на Рисунке 4.1. Продукция Сomp - дизайн ChipM, продается материнской компании Multicomp в стране В. Вне зависимости от метода финансирования, операция между Сomp и материнской компанией представляет собой покупку ПИС. Производство дизайна ChipM приводит к образованию дохода в счетах Сomp, при этом связанная прибыль должна отражаться в отчете Сomp для налоговых органов страны А. Чистая прибыль вернется обратно материнской компании Multicomp в качестве (не)распределенных дивидендов по ПИИ. Точка зрения Multicomp отражена в примере 1.2.1.2. Финансирование ChipM должно регистрироваться как импорт ПИС, что приводит к валовому накоплению основного капитала на балансе материнской компании Multicomp в стране В. Не будет зарегистрировано трансфертов ПИС для филиалов в странах С и D. ПИС останутся ненаблюдаемыми в этих странах, и нет необходимости регистрировать связанные с ПИС операции.

Страновой тематический пример 4.4.

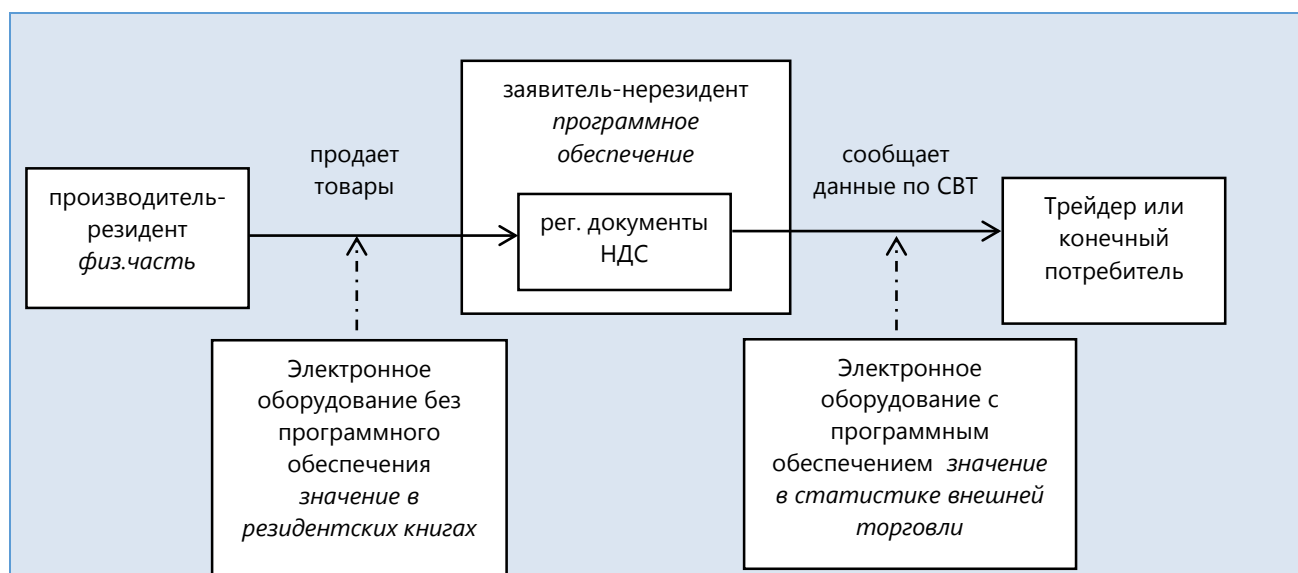
Внутригрупповое предоставление результатов НИОКР (2)

«SwiftС» – очень маленькая компания в стране А, в которой работает всего несколько сотрудников. SwiftС является филиалом МНП «Bigcomp», штаб-квартира которой находится в стране В. SwiftС считается юридическим собственником запатентованного программного обеспечения под названием «SoftPat», и получает выплаты роялти от двух филиалов Bigcomp, осуществляющих свою производственную деятельность в странах С и D. Оба филиала используют SoftPat в своей производственной деятельности. SwiftС не занимается разработкой программного обеспечения или другой производственной деятельностью. Дерево решений на Рисунке 4.1 показывает, что SwiftС соответствует примеру 1.2.2, т.е. это компания, имеющая только вывеску. В соответствии с рекомендациями SwiftС будет считаться собственником ИПП, но для аналитических целей все доходы и расходы, связанные с SoftPat, желательно регистрировать отдельно. Ситуация в штаб-квартире в стране В может не сильно отличаться после перенаправления связанного с ПИС дохода через SwiftС. Если бы такой компании SwiftС не существовало, связанный с ПИС доход, возможно, поступал бы непосредственно от филиалов, занимающихся производством в странах С и D.

Страновой тематический пример 4.5

ПИС, зарегистрированные в реестрах налога на добавленную стоимость (НДС) Венгрии

Дерево решений, представленное в данной главе, показывает, что когда наблюдаются активы ПИС или связанные с ПИС потоки, необходимо составить суждение об экономической собственности и типах проводимых операций. Этот пример по Венгрии показывает, что может случиться, если в этом процессе участвуют зарегистрированные плательщики НДС. Регистрация плательщиков НДС также рассматривается в Главе 9. В ЕС присутствие торговцев, являющихся зарегистрированными плательщиками НДС, может потребовать дополнительного внимания. Поскольку зарегистрированные плательщики НДС должны представлять данные по внешней торговле в стране-резиденте, сообщаемые ими показатели по экспорту отражают стоимость этих операций, а не тех, которые зарегистрированы в резидентских книгах. Это показано на рисунке ниже.



Некоторые производители в Венгрии производят электронное оборудование. Затем на это оборудование будет установлено программное обеспечение, разработанное и принадлежащее фирмам-нерезидентам. Программное обеспечение устанавливается в Венгрии, но после смены собственника, т.е. после продажи электронного оборудования без программного обеспечения заявителю-нерезиденту. Заявитель-нерезидент продает электронное оборудование с установленным программным обеспечением клиентам за пределами Венгрии. Установка программного обеспечения должна считаться промышленной услугой, применяемой к исходным ресурсам, которыми владеет иностранная головная компания. Присутствие последней отражено в реестре НДС. Согласно реестру НДС, стоимость экспортируемых товаров (включая программное обеспечение) почти в два раза превышает стоимость выпуска, о котором сообщил отечественный производитель. В реестре НДС представлена основа для составления статистики торговли товарами.

Если корректировка не выполнена, эта разница вызовет ошибки и пропуски в национальных счетах и платежном балансе. Встает вопрос о том, какую корректировку необходимо выполнить. При таких конкретных обстоятельствах дерево решений не дает прямых ответов. Несмотря на то, что наблюдаемое программное обеспечение, установленное в экспортируемые товары, может легко ассоциироваться с отечественным производителем, он ни владеет программным обеспечением, ни (пере) продает его. На самом деле, главная проблема заключается в наличии регистрационных документов НДС. Без такой информации программное обеспечение не появилось бы ни в какой статистике Венгрии.

Таким образом, статистика торговли товарами Венгрии корректируется для того, чтобы были представлены только детали аппаратного оборудования экспортируемых товаров до их включения в национальные счета и платежный баланс. Такие корректировки нелегко выполнить, и поэтому требуют тщательного, индивидуального расследования по каждому случаю. Этот пример показывает, что помимо согласования Руководства по платежному балансу и международной инвестиционной позиции (РПБб) и СНС, внимание также необходимо уделять увязке основных понятий статистики торговли товарами с понятиями макроэкономической статистики.

Выводы и рекомендации

4.48 Проблемы измерения производства, трансфертов и использования ПИС широко признаются, особенно в контексте глобального производства и МНП. Инструкции для разработчиков статистики могут находиться в Руководстве по измерению капитала в форме продуктов интеллектуальной собственности ОЭСР, в Главе 7 Руководство по глобализации, а также в настоящей главе.

4.49 Проводятся инициативы по совершенствованию сбора данных, например, предложена усовершенствованная классификация в РСМТУ, что позволит лучше отслеживать внутрифирменные трансферты, связанные с ПИС. Следует признать, что предполагаемое повышение нагрузки на респондентов может являться существенным ограничением для большинства НСИ. Другой перспективной инициативой является разработка Регистра ЕвроГрупп, охватывающего МНП и их деятельность в разных странах ЕС.

4.50 Рекомендации, следующие из данной главы, которые дополняют рекомендации в других руководствах, можно сформулировать следующим образом:

- a) Процесс сбора данных по международной торговле услугами во многих странах недостаточно развит, его необходимо доработать. Усовершенствованная классификация, представленная в РСМТУ, обеспечивает надежное основание. Вопросы финансирования в обследовании НИОКР рассматриваются как второй лучший вариант для получения информации по международным торговым потокам, связанным с НИОКР.
- b) Необходимо продолжать международную координацию процесса сбора данных по МНП между НСИ, объединение усилий и систематический обмен результатами.
- c) Принципы, заложенные в дереве решений, представленном в настоящей главе, должны использоваться в качестве руководства по наделению правом собственности на ПИС и для учета связанных с ПИС потоков внутри МНП и в глобальных производственных цепочках. Руководство обязательно основывается на информации о контроле и праве собственности на ПИС, а также на сведениях, касающихся других характеристик единиц, участвующих в связанных с ПИС операциях.
- d) Потоки доходов, полученных ЕСН, владеющими ПИС, должны классифицироваться под отдельным заголовком как «связанные с ПИС услуги, оказанные ЕСН», поскольку оказание этих услуг в действительности не отражает экономические операции (см. также Главу 3). Разделение этих искусственных услуг ПИС в счетах от другой произведенной продукции поможет правильно интерпретировать статистику национальных счетов и платежного баланса.

4.51 Рекомендации в данной главе могут нуждаться в будущей актуализации для отображения дальнейшей разработки и усовершенствования методологии измерения. Ожидается, что реализация СНС 2008, Европейской системы национальных и региональных счетов 2010 г. (ЕСС 2010) и РПБ6 сформирует новый опыт и вызовет необходимость сравнивать результаты по странам, а также основные применяемые методы и источники данных.

Глава 5

Измерение глобального производства: источники данных и трудности разработки

Введение

5.1 Эта глава посвящена прежде всего проблемам измерения, связанным с первыми тремя категориями схем организации глобального производства, представленными в главе 2: товары, направляемые за границу для переработки (пример А в таблице 2.1), перепродажа за границей (пример В), бесфабричное производство товаров (пример С). Проблемы становятся особенно очевидными в контексте внедрения новых стандартов учета: Системы национальных счетов 2008 года (СНС 2008) и Руководства по платежному балансу и международной инвестиционной позиции, шестое издание (РПБ6). Все эти изменения требуют пересмотра методов сбора и анализа данных.

5.2 В этой главе рассматриваются изменения стандартов учета при переходе от версии СНС 1993 к версии СНС 2008, а также различия между пятым и шестым изданиями РПБ, особенно в связи с потребностями в данных и анализе в отношении каждой из трех схем организации глобального производства, упомянутых ранее. Концептуальные основы этих изменений разъяснены в Руководстве по глобализации. Пересмотр концепций является в целом понятным, однако требуемые изменения в методах сбора данных не всегда очевидны. Кроме того статистика международной торговли товарами (СМТТ) 2010 года основана на других концепциях, и для согласования ее показателей с показателями импорта и экспорта в национальных счетах и платежном балансе необходимы корректировки (см. таблицу 10.2 в РПБ6).

5.3 Элементы данных, необходимые для проведения этих корректировок, не всегда могут иметься в наличии, поэтому данный вопрос заслуживает дополнительного внимания. Существуют опасения по поводу того, что без соответствующих руководящих указаний национальные статистические институты (НСИ) и другие органы, собирающие данные, будут использовать настолько различающиеся между собой подходы, что это будет препятствовать международной сопоставимости статистики национальных счетов и платежного баланса. Тем не менее, признается, что статистики будут использовать различные методы в зависимости от конкретных особенностей институционального устройства, источников данных и статистических систем своих стран.

5.4 В настоящей главе используется поэтапный подход к рассмотрению элементов данных, необходимых для надлежащего измерения вывоза и ввоза товаров на переработку, перепродажи за границей и бесфабричного производства. Настоящее руководство не ограничивается вопросами регистрации потоков международной торговли, но также затрагивает некоторые аспекты измерения производства, такие как учет выпуска, промежуточного потребления и запасов материальных оборотных средств.

5.5 Доступные источники данных могут быть неполными или недостаточно надежными для осуществления некоторых шагов, необходимых для расчета искомым оценкам. Следующий раздел данной главы содержит перечень существующих и релевантных источников данных и показывает, каким образом внесение относительно незначительных корректировок в эти исходные статистические данные может способствовать их использованию для измерения определенных аспектов глобального производства и повышению качества оценок. Это может помочь в оценке потребностей в дополнительных данных в свете всех имеющихся и потенциальных источников информации, с целью минимизации расходов на сбор данных и снижения нагрузки на респондентов.

5.6 Данная глава в значительной степени опирается на работу, проведенную Целевой группой Евростата по товарам, направляемым за границу на переработку, и на соответствующее руководство, которое было подготовлено по результатам доклада Целевой группы. Глава отражает опыт широкого ряда стран, включая ЕС, Израиль, Ирландию, Канаду, Китай, Кыргызстан, Мексику, САР Гонконг/Китай, Соединенные Штаты Америки и Чешскую Республику.

5.7 Тем не менее, не ожидается, что имеющийся опыт, представленный в виде примеров в этой главе, полностью охватывает все трудности, которые будут возникать при работе с данными при учете схем глобального производства в странах. В частности, опыт развивающихся стран в настоящее время ограничен и поэтому мало представлен в этой главе. Сбор данных в этих странах, включающий поиск адекватных источников данных и методов их разработки, является задачей для будущих исследований.

5.8 В настоящее время некоторые статистические управления все еще находятся в процессе изучения того, как классифицировать и собирать данные от единиц, которые являются частью схем организации глобального производства. Другими словами, надежность сбора данных в контексте глобального производства все еще является предметом текущих исследований. Рекомендуется пересмотреть данную главу после совершенствования в будущем методов сбора и обработки данных в более широком круге стран.

Товары, направляемые за границу на переработку (Пример А)

Вывоз товаров на переработку

5.9 Термин "вывоз товаров на переработку" используется в тех случаях, когда головная компания-резидент направляет товары на переработку за границу, при этом сохраняя за собой право экономической собственности на эти товары. После переработки товары могут быть возвращены этой же компании или ее клиентам, являющимся резидентами той же страны. Тем не менее возможно, что после переработки товары не возвращаются в страну головной компании и напрямую доставляются клиентам в стране переработки или в третьей стране.

5.10 Концептуальные различия между СНС-1993 и СНС-2008 в отношении учета товаров, направляемых за границу на переработку, подробно разъясняются в Руководстве по глобализации (глава 5). Согласно подходу Системы национальных счетов 1993 года (СНС 1993) изменение прав собственности условно определяется для сырья или полуфабрикатов, направляемых за границу на переработку, и регистрируется как экспорт товаров. После переработки аналогичным образом условно исчисляется вторая операция, представляющая собой импорт переработанных товаров. Это условное исчисление импорта и экспорта в связи с переработкой не требуется в СНС 2008, поскольку их учет должен полностью основываться на наблюдении международных товарных операций. Основной операцией, имеющей место в контексте переработки товаров вне таможенной территории, является плата за услуги по переработке.

Измерение производства

5.11 На концептуальном уровне переход от СНС 1993 к СНС 2008 приводит к ряду изменений в счетах производства компаний, которые направляют товары за границу на переработку. Эти изменения отражены в таблице 5.1, которая также использует пример спортивной обуви, приведенный в главе 2. Эта таблица показывает, что согласно СНС 1993 выпуск необходимо скорректировать в сторону повышения, включив в него выпуск товаров, направляемых за границу на переработку. Аналогичным образом промежуточное потребление увеличивается на условно исчисленную покупку переработанных товаров. Поскольку разница между условно исчисленным выпуском (30) и условно исчисленным промежуточным потреблением (50) представляет собой плату за переработку, рекомендации СНС 1993 и СНС 2008 приводят к одинаковому размеру добавленной стоимости.

5.12 Можно ожидать, что не многие составители национальных счетов смогли выполнить рекомендации СНС 1993 года и точно провести такие условные расчеты по переходу прав собственности для корректировки счета производства. Тем не менее, имели место случаи, когда НСИ тщательно приводили данные о производстве и промежуточном потреблении в соответствие со статистикой международной торговли, представленной в отчетах ограниченного числа компаний, занимающихся вывозом или ввозом товаров на переработку, а также проводили другие корректировки. Без таких корректировок балансировка таблиц ресурсов и использования нарушается в результате (неявного) смешивания двух концепций учета. Это одна из причин, по которой рекомендации по учету были изменены в СНС 2008: для повышения внутренней согласованности национальных счетов.

Таблица 5.1

Вывоз товаров на переработку, счет производства согласно СНС 1993 и СНС 2008

	СНС 1993	СНС 2008
Производство	140 (=110+30)	110
Товары	115 (=85+30)	85
Услуги	25	25
Промежуточное потребление	87 (=37+50)	57
Материалы	80 (=30+50)	30
Услуги по переработке	0	20
Другие услуги	7	7
Добавленная стоимость	53	53
Оплата труда работников	17	17
Валовая прибыль	36	36

5.13 Еще одним следствием применения метода регистрации переработки товаров вне таможенной территории согласно СНС 1993 стало то, что покупка услуг по переработке (20) не учитывалась отдельно, поскольку предполагалось, что плата за эти услуги включена в стоимость возвратного потока товаров после переработки.

5.14 В случае переработки товаров вне таможенной территории следование руководящим принципам СНС 2008 приводит к упрощению учета производства. Счета могут быть составлены напрямую путем учета операций, данные о которых содержатся в обследованиях предприятий, без необходимости проводить условные исчисления. Тем не менее, приведение торговых потоков в соответствие с реальным производством требует определенных усилий.

5.15 Что касается точного учета вывоза товаров на переработку, то рекомендуется в явном виде включать в вопросники обследований предприятий вопрос о покупке услуг по переработке. Далее, необходимо проводить различие между услугами, приобретенными у внутренних поставщиков и у зарубежных поставщиков. Формулировка, связанная с промышленной переработкой (иногда называемой "работа по специальному заказу"), может быть громоздкой и необходим пересмотр вопросников, чтобы сделать их более понятными для респондентов.

5.16 Кроме того, обработка товаров вне таможенной территории может приводить к образованию запасов материальных оборотных средств в виде сырья или переработанных товаров, которые являются собственностью головного предприятия, но физически находятся в стране переработчика. Поэтому, включение в вопросник отдельных вопросов по запасам материальных оборотных средств, находящимся за рубежом, было бы особенно полезным. Если это невозможно, то рекомендуется, как минимум, чтобы в инструкции по проведению обследований предприятий было ясно указано, что следует сообщать также данные о запасах материальных оборотных средств, находящихся за границей.

5.17 Учитывая, что не все фирмы участвуют в вывозе товаров для промышленной переработки, необходимо гарантировать, чтобы: (i) генеральная совокупность обследования носила всеобъемлющий характер и охватывала такие фирмы и (ii) размер выборки был достаточным и был основан на эффективных методах формирования выборки. Уже имеющаяся информация или характеристики компаний могут быть полезными для выявления крупных компаний, занятых в переработке. Все такие компании в идеале должны полностью включаться в выборку. В крайнем случае, все они должны попадать в обязательную часть выборки всех ежегодных обследований, если такие обследования используются для дополнения и в качестве базы сравнения для ежемесячных или ежеквартальных обследований.

5.18 Согласно Международной стандартной отраслевой классификации всех видов экономической деятельности, 4-й пересмотренный вариант (МСОК ред.4) головное предприятие относится к классу, который соответствует деятельности, представляющей полный производственный процесс, т.е. оно классифицируется, как если бы оно осуществляло полный процесс, в том числе работу по контракту. Для целей составления национальных счетов может быть полезным выделять компании, занимающиеся масштабным вывозом товаров на переработку, в отдельную подкатегорию. Это важно как для составления счетов, так и для поведения анализа, поскольку структура затрат таких компаний может существенно отличаться от структуры затрат компаний, которые осуществляют физическую переработку самостоятельно.

Измерение международной торговли товарами и услугами по переработке сырья и материалов

5.19 Таблица 5.2 представляет международные операции в простейшем случае переработки товаров вне таможенной территории, когда товары после переработки возвращаются в страну их собственника. Как показано в таблице, необходимые изменения в учете международных операций логически соответствуют изменениям в счете производства. В СНС 2008 условное исчисление потоков экспорта и импорта более не требуется. Единственной операцией, которую необходимо регистрировать, является плата за переработку единице за границей. Одной из ключевых проблем измерения является внесение необходимых корректировок в статистику торговли товарами для приведения ее в соответствие требованиям национальных счетов и платежного баланса. Еще одна проблема связана с ситуацией, когда переработанные товары не возвращаются в страну головного предприятия. Обе эти проблемы измерения более подробно обсуждаются ниже.

Таблица 5.2**Вывоз товаров на переработку, международные операции согласно СНС 1993 и СНС 2008**

	СНС 1993	СНС 2008
Экспорт	30	0
Товары	30	0
Услуги по переработке	0	0
Импорт	50	20
Товары	50	0
Услуги по переработке	0	20

5.20 Практически каждый составитель национальных счетов или платежного баланса для оценки импорта и экспорта товаров в качестве исходной точки будет использовать принципы сбора данных, принятые в СМТТ 2010. Как и в предыдущих версиях этого документа, в СМТТ 2010 приоритетом является сбор данных, отражающих физическое трансграничное перемещение товаров. Эта концепция учета трансграничных потоков в нескольких важных аспектах отличается от концептуальных рамок, принятых в СНС 2008 и РПБ6, которые предусматривают учет импорта и экспорта исключительно на основе операций.

5.21 СМТТ 2010 (пункт 1.20) упоминает, что все случаи направления товаров на переработку и получения товаров после переработки должны включаться в товарный экспорт и импорт стран по их полной (валовой) стоимости. Поскольку это физическое перемещение товаров не совпадает с экономическими операциями, их не следует учитывать в качестве импорта или экспорта в национальных счетах или платежном балансе. По сути, товары, направляемые на переработку (без смены собственника), необходимо учитывать отдельно, чтобы они могли быть исключены из исходных данных СМТТ до их включения в национальные счета или платежный баланс. Методы достаточно надежного осуществления таких корректировок могут быть различными в зависимости от страны.

5.22 На более общем уровне в контексте обработки товаров вне таможенной территории требуются следующие элементы данных и соответствующие корректировки данных:

- корректировки СМТТ для исключения i) экспортной торговли товарами в случае товаров, направляемых за границу на переработку и ii) импортной торговли товарами в случае товаров, возвращаемых во внутреннюю экономику после переработки;
- в случае покупки за границей, включение данных о них в импорт сырья или полуфабрикатов;
- оценка экспорта переработанных товаров, если они физически не возвращаются в страну головного предприятия;
- оценка импорта услуг, связанных с покупкой услуг по переработке за границей;
- оценка (изменений) запасов материальных оборотных средств, находящихся за границей в связи с вывозом товаров на переработку.

5.23 Каждый из этих пунктов подробно рассматривается ниже.

а) Корректировки в статистике торговли товарами

5.24 Во многих странах статистика торговли товарами основана на таможенной информации. Как указано выше, эта статистика должна быть пересчитана в соответствии с концепциями национальных счетов и платежного баланса. Корректировки могут затрагивать охват, периоды времени, оценку стоимости и привязку к стране (страна происхождения – страна назначения), но также и включать в себя корректировки, необходимые

для учета международной торговли на основе смены собственника в случаях направления товаров на переработку (или на ремонт).

5.25 Некоторые или даже большинство товаров для переработки, могут подлежать освобождению от обычных таможенных пошлин (полному или частичному). В этих обстоятельствах ожидается, что в таможенных данных такие товары будут указаны. Например, информация о реэкспорте может вполне присутствовать в таможенной статистике. В некоторых странах вполне возможно, что доступная таможенная информация не в полной мере используется в статистике торговли товарами. Некоторая часть этой информации может уже содержаться в графах таможенных деклараций и при этом учитываться не полностью или игнорироваться для целей статистики торговли товарами. Другими словами, существующие, но не включенные в таблицы или не анализируемые поля данных могут содержать важную информацию для целей проведения корректировки. Это может потребовать дополнительных усилий от статистиков, а также их взаимодействия с таможенными органами для получения доступа к дополнительным записям, содержащимся в таможенных документах.

5.26 Желательная дополнительная информация из таможенных документов может включать в себя данные о стоимости и товарные коды товаров, которые были отправлены за границу на переработку, плате за переработку этих товаров, месте переработки и месте назначения переработанных товаров и т.д. Эта информация может также включать в себя даты отправки и возврата всех временно вывезенных за границу товаров.

5.27 Подробные данные о любых из этих категорий временно вывезенных за границу товаров, могут затем послужить основой для корректировок смены собственника при торговле товарами в национальных счетах или платежном балансе. Экспорт, связанный с переработкой товаров вне таможенной территории, необходимо исключить для периода, когда товары были отправлены за границу и для периода, в который они были возвращены.

5.28 Например, в рамках Европейского союза (ЕС) для выявления определенных типов торговли, включая ввоз и вывоз товаров на переработку, используются конкретные таможенные процедуры. Эти типы торговли выявляются по "кодам характера операций" в рамках таможенных процедур. Хотя эти коды обычно используются для составления СМТТ, они могут служить источником информации для выявления товаров, направленных на переработку.

5.29 Что касается кодов характера операций, то переработка товаров вне таможенной территории определяется как таможенная процедура, в рамках которой товары, свободно обращающиеся в экономике, могут временно экспортироваться для обработки, переработки или ремонта и затем реимпортироваться при частичном или полном освобождении от импортных пошлин или налогов.

5.30 Хотя такие коды характера операций могут служить источником полезной информации для статистиков, эти коды не определяют в явном виде, имело ли место смена собственника, а указывают только на то, что товары предназначены для обратной отправки. Тем не менее выявление того, возвращаются или нет товары во внутреннюю экономику, может быть разумным замещением того, имела или нет место смена собственника.

5.31 Коды характера операции можно использовать в качестве источника информации для выявления и выделения потоков товаров, подлежащих переработке, но только если таможенные органы на практике используют эту классификацию. Если товары, направляемые на переработку, освобождаются от определенных налогов, то это создает стимулы для предоставления высококачественных данных. Без таких налоговых послаблений качество получаемых данных может быть недостаточным.

5.32 В Руководстве ЕС по товарам, направляемым за границу на переработку, содержится рекомендация проводить консультации с налоговыми органами по вопросам качества и практики использования информации, получаемой из кодов операций. Как указано выше, важно понимать практику компаний в отношении декларирования товаров, направляемых на переработку, а также возможности их выявления по материалам таможенного учета. Решение этой задачи может потребовать проведения специального обследования в координации с налоговыми органами в интересах составителей платежного баланса и национальных счетов.

5.33 Когда информация о кодах характера операций удовлетворительного качества не может быть получена из статистики торговли товарами, необходимо изучить альтернативные возможности. Существует возможность получения информации о (порядке величины) стоимости товаров, направляемых за границу на переработку, из результатов обследований предприятий в комбинации с вопросами о плате за переработку товаров за границей. Эту информацию можно использовать для внесения необходимых корректировок в статистику торговли товарами.

5.34 Получение этих данных в рамках обследований предприятий может привести к увеличенной нагрузке на респондентов, которая может быть сочтена нежелательной. В таких условиях запасным вариантом является внесение грубых корректировок на основе информации о плате за переработку за границей, полученной из

обследований предприятий и обследований международной торговли услугами. Эти корректировки могут быть основаны на предположении о том, что плата за переработку отражает разницу между стоимостью товаров, направляемых на переработку, и стоимостью товаров, возвращаемых в страну их собственника. Это подразумевает, что размер понижающих корректировок объемов экспорта и импорта таков, что торговый баланс по товарам отражает плату за услуги. Поскольку эта плата учитывается отдельно, это не влияет на общий торговый баланс.

5.35 Еще одним возможным способом измерения неизвестных валовых потоков, которые необходимо исключить из торгового баланса, является измерение отношения платы за переработку к объемам переработки товаров, оцениваемым по выборке фирм, схожих по виду экономической деятельности, стране происхождения и назначения товаров и т.п., по которым эта информация имеется в наличии.

5.36 Тем не менее, такие корректировки могут привести к искажениям в торговом балансе, особенно когда существует неопределенность в отношении объема товаров, которые не возвращаются после переработки в страну головного предприятия. Опять же, в таких условиях рекомендуется провести одно внеплановое обследование, чтобы получить хотя бы общее представление о масштабах потоков переработанных товаров, которые не возвращаются во внутреннюю экономику.

Страновой тематический пример 5.1

Статистика международной торговли товарами в Европейском союзе

Составление СМТТ опирается прежде всего на данные таможенного учета, дополняемые, когда это возможно, данными из других источников, расширяющими охват учета (например, включение торговли электроэнергией или торговли речными и морскими судами и воздушными судами). Эта статистика прежде всего отражает физическое перемещение товаров через границы.

В Европейском союзе (ЕС) СМТТ основывается на двух системах сбора данных, называемых "Интрастат" и "Экстрастат". ЕС является таможенным союзом, и между его государствами-членами нет таможенных границ. Начало функционирования единого рынка с 1 января 1993 года привело к упразднению таможенных процедур между государствами-членами ЕС, которые служили традиционным источником торговой статистики, а также к проведению четкого различия между методами наблюдения и системами сбора данных в отношении торговли внутри ЕС и торговли ЕС с внешним миром, что и привело к созданию двух систем сбора данных, т.е. системы "Интрастат" и системы "Экстрастат".

Компании, торгующие в пределах ЕС с другими государствами-членами (так называемая Интрастат-торговля), пережили значительные изменения. Они подают декларации непосредственно в статистические органы на основе информации о налоге на добавленную стоимость (НДС). Компании, которые торгуют со странами за пределами ЕС (так называемая торговля Экстрастат), так же как и до 1993 года, подают декларации только в таможенные органы, а копии таможенных документов обрабатываются статистическими органами.

Система "Интрастат" связана с системой налога на добавленную стоимость, основанной на обследованиях предприятий и данных в разбивке по стране назначения (для импорта) и стране отправления (для экспорта). Предприятия, зарегистрированные в качестве плательщиков НДС, объем продаж или покупок товаров у других стран-членов превышает статистический порог, подают декларации в "Интрастат". Указывать в декларациях "Интрастат" информацию, связанную со страной происхождения, не обязательно. Подающий отчеты агент в стране конечного назначения может, таким образом, вообще не знать не входящую в ЕС страну, являющуюся страной происхождения товаров. Доступна только информация, связанная со страной поставки (импорта).

Торговля государств-членов со странами, не входящими в ЕС ("Экстрастат"), учитывается на основе таможенных деклараций (единого административного документа). Статистика "Экстрастат" содержит данные, связанные как со страной происхождения, так и со страной назначения товаров.

Товары, направляемые на переработку, учитываются на валовой основе в СМТТ. Экспортная операция регистрируется тогда, когда полуфабрикат направляется иностранному переработчику на переработку по договору (вывоз товаров на переработку), а импортная операция – тогда, когда национальный переработчик получает направляемые ему на переработку товары, принадлежащие иностранному собственнику (ввоз товаров на переработку). Товары, направляемые на переработку, могут в некоторой степени быть определены в СМТТ по кодам характера операции или по кодам таможенных процедур. Государства-члены ЕС обязаны собирать информацию о кодах характера операций в рамках системы "Интрастат". Характер операции является совокупностью характеристик (например, покупка или продажа, товары, направляемые на переработку), содействующих определению различных типов операций в системах "Интрастат"/ "Экстрастат". Характер операций определяется двузначным кодом следующим образом:

Операции с целью переработки по договору:

41. товары, которые предполагается вернуть в государство-член ЕС, из которого они были исходно отправлены;

42. товары, которые не предполагается вернуть в государство-член ЕС, из которого они были исходно отправлены.

Операции после переработки по договору:

51. товары, возвращающиеся в государство-член ЕС, из которого они были исходно отправлены;

52. товары, не возвращающиеся в государство-член ЕС, из которого они были исходно отправлены¹⁷.

В рамках системы "Экстрастат" государства-члены ЕС не обязаны собирать данные о характере операций. Предполагается, что сбор данных о кодах характера операций станет обязательным после введения в действие Таможенного кодекса ЕС (УСС), но не позднее 2020 года. Коды таможенных процедур представляют собой четырехзначные коды. Первые две цифры указывают на текущую процедуру, а третья и четвертая цифры – на предыдущую процедуру, которая была ранее применена к данным товарам.

Некоторые процедуры относятся к товарам, направляемым на переработку:

21, 22: Временный экспорт в рамках вывоза товаров на переработку

41: Процедура ввоза на переработку – условный ввоз

51: Процедура вывоза на переработку – условный вывоз

91: Переработка под таможенным контролем

Некоторые процедуры могут существовать только в качестве предыдущих процедур:

54: Предыдущая процедура, указывающая на то, что к товарам была применена процедура ввоза товаров на переработку в другом государстве-члене (условный вывоз).

92: Предыдущая процедура, указывающая на то, что к товарам была применена процедура переработки под таможенным контролем в другом государстве-члене.

Коды 41, 51 и 91 обозначают процедуры импорта, используемого компаниями (требует разрешения), когда существует таможенный тариф на материалы, которые направляются на переработку. При использовании процедуры нормального импорта объемы товаров, импортируемых для переработки, неизвестны. Коды таможенных процедур 41 и 51 используются тогда, когда ожидается реэкспорт товаров. В случае кода 51 товары не находятся в свободном обращении в ЕС ("товары T1"), и после переработки экспорт переработанных товаров должен быть оформлен документально. В случае кода 41 уплачиваются таможенные пошлины, после чего товары поступают в свободное обращение ("товары T2"). Если товары впоследствии реэкспортируются, уплаченные таможенные пошлины возвращаются. Поскольку товары находятся в свободном обращении, они могут быть без какого-либо дальнейшего уведомления таможенных органов оставлены в экономике страны переработки, даже если это исходно и не ожидалось. По причине реэкспорта переработанных товаров и код 41, и код 51 могут отражать деятельность по переработке по договору. Что касается кода таможенной процедуры 91, то не существует требования или намерения обязательного реэкспорта товаров после переработки. Только когда товары реэкспортируются, можно разумно полагать, что эти товары могли быть переработаны по договору. Только небольшую часть товаров, импортированных для переработки под таможенным контролем, следует связывать с переработкой по договору. Отношение стоимости реэкспортируемых и нереекспортируемых товаров является показателем доли импорта для переработки по договору. Коды 54 и 92 используются только для обозначения предшествовавшей процедуры и означают, что деятельность по переработке имела место в другом государстве-члене ЕС. Коды 21 и 22 являются кодами процедур экспорта, которые используются, когда ожидается возврат переработанных товаров. Когда существует таможенный тариф на готовые товары, у компании существует экономический стимул к использованию кодов переработки. Объемы товаров, импортированных после переработки, но учтенных согласно процедуре для нормального импорта, неизвестны. Когда не ожидается возврат полуфабрикатов после переработки, высока вероятность использования процедуры для нормального экспорта.

b) Оценка покупок товаров (сырья, полуфабрикатов) за границей в качестве импорта

5.37 Товары (сырье, полуфабрикаты), подлежащие переработке иностранным переработчиком, могут быть куплены за границей. В таких случаях эти покупки не отражаются в качестве импорта в статистике торговли товарами, поскольку эти товары не пересекают границ страны, в которой головное предприятие является резидентом.

¹⁷ В некоторых странах ЕС эта информация доступна только на уровне однозначного кода.

5.38 Единственным возможным способом учета этого импорта является просьба к участникам обследований предприятий предоставлять данные отдельно о внутренних покупках промежуточных товаров и покупках за рубежом. Такая разбивка особенно рекомендуется в отношении тех подотраслей, о которых известно, что в них более распространена переработка товаров вне таможенной территории. Логичным подходом является сочетание вопросов о расходах на оплату услуг по переработке за границей (см. следующий пункт) с вопросами об импорте товаров в связи с вывозом товаров на переработку.

5.39 При отсутствии информации из обследований предприятий аппроксимация может быть проведена путем вычитания платы за переработку из стоимости импорта после переработки, указанной в таможенных документах. Типичной ошибкой в данном случае является исключение импорта после переработки товаров вне таможенной территории из статистики торговли товарами без замещения на фактическую стоимость импортируемых товаров, купленных за границей до переработки.

с) Оценка экспорта непосредственно после переработки

5.40 Экспорт после переработки товаров вне таможенной территории не отражается в статистике торговли товарами по той причине, что эти товары уже пересекли границу до операции с переработанными товарами. Коды характера операции в статистике торговли товарами могут помочь в выявлении товаров, направленных на переработку, которые не вернутся во внутреннюю экономику после переработки. Если эта информация доступна и качество этой информации достаточное, стоимость этих товаров, направленных на переработку, может быть заменена фактической стоимостью операции после переработки. Наилучшим подходом является сопоставление оборота зарубежных продаж (согласно информации, предоставленной головным предприятием в ходе обследования предприятий) с товарами, направленными на переработку и не возвращающимися в страну происхождения. Приблизительную оценку стоимости операции можно рассчитать, прибавив плату за переработку, выплаченную экспортирующим головным предприятием, к стоимости товара указанной в таможенных документах в момент отправки товара за границу на переработку.

5.41 Без достаточно детальной и качественной информации о характере операции невозможно произвести корректировки в статистике торговли товарами, и они в некоторой степени сопряжены с риском. Опять же, типичной ошибкой является исключение товаров, отправленных на переработку вне таможенной территории, из статистики торговли товарами без учета вместо этого фактической стоимости экспортируемых после переработки товаров.

д) Оценка импорта услуг по переработке

5.42 Существует два важных источника данных для получения информации об импорте платы за переработку: обследования предприятий и обследования международной торговли услугами. Последний источник иногда также называется обследованием для целей составления платежного баланса. Оба эти типа обследований вряд ли можно использовать для измерения аспектов глобального производства, в особенности в отношении услуг, связанных с товарами, которые пересекают границу для переработки. Тем не менее, в оба эти обследования можно внести поправки с целью сбора информации о приобретении услуг по переработке у иностранных поставщиков. В классификации Руководства по статистике международной торговли услугами (РСМТУ) 2010 года четко выделены услуги по обработке физических вводимых ресурсов, находящихся в собственности других лиц.

5.43 Одной из проблем здесь является адекватный учет фирм, занимающихся вывозом товаров для переработки. В этой связи наиболее значительным преимуществом обследований предприятий является то, что они обычно охватывают всю внутреннюю деятельность, в то время как обследования международной торговли услугами обычно имеют меньший охват и меньший размер выборки. Еще одним преимуществом обследований предприятий, очевидно, является их комплексный разрез, в котором получают эти характеристики производства и выпуска.

5.44 Альтернативный подход состоит в косвенном измерении платы за переработку как разницы между стоимостью товаров до и после переработки, информация о которых получается путем регистрации экспортных и импортных потоков товаров предназначенных для переработки вне таможенной территории. На вставке III.2 в РСМТУ-2010 объясняется, что размер платы за услуги по переработке физических ресурсов, находящихся в собственности других лиц, не обязательно совпадает с разницей между стоимостью товаров, направленных на переработку, и стоимостью этих товаров после переработки. В дополнение к плате за переработку разница в стоимости может также включать в себя холдинговые прибыли и накладные расходы. В то же время такие вычисления становятся особенно проблематичными, когда товары не возвращаются в страну головного предприятия. Кроме того, в результате физической трансформации классификация товаров до и после переработки может изменить классификацию, что может также усложнить косвенную оценку платы за переработку. Исходя из этого, рекомендуется использовать прямой, а не косвенный учет платы за переработку.

е) Оценка (изменений) запасов материальных оборотных средств, находящихся за границей

5.45 Данные о запасах материальных оборотных средств обычно собираются в рамках обследований предприятий. Ранее рекомендовалось организовывать обследования таким образом, чтобы обеспечить охват также и запасов материальных оборотных средств, находящихся за границей. Раздельный учет запасов материальных оборотных средств, находящихся внутри страны и за границей, может быть очень полезным. Также полезным может быть раздельный учет сырья и переработанных товаров, особенно для того, чтобы получить более широкую картину потоков товаров в рамках операций по вывозу товаров на переработку. Такая разбивка также будет содействовать надлежащей переоценке запасов.

Валидация данных

5.46 С теоретической точки зрения существует возможность собирать информацию по элементам данных а–е и количественно оценивать каждый из них независимо друг от друга. Многие статистики будут рассчитывать свои оценки в менее благоприятных условиях, и поэтому валидация данных должна быть обязательной частью процедуры оценки. Такая валидация данных может проводиться на различных уровнях детализации.

5.47 Даже если информацию об услугах по переработке в основном или исключительно получают из обследований торговли услугами, возможно, что охват этой деятельности в статистике торговли товарами является более полным по сравнению с обследованиями услуг. Другими словами, статистику торговли товарами можно использовать для выявления пробелов в данных о плате за переработку. Должна существовать определенная зависимость между стоимостью потоков товаров и платой за переработку. Ошибки в данных можно также выявить путем сопоставления потоков товаров, направляемых на переработку, регистрируемых по кодам характера операции в статистике торговли товарами, с платой за переработку, отраженную в статистике торговли услугами. Информация, полученная в ходе обследований предприятий, может также помочь в валидации данных и об охвате операций по переработке в международной торговле услугами, и о потоках международной торговли в таможенных документах.

5.48 Все эти методы валидации могут подкрепляться так называемыми "регистрами импортеров-экспортеров", связанными со статистикой торговли товарами. Сопоставление этих регистров с регистром предприятий облегчит сопоставление данных с данными других обследований. В некоторых странах разработаны регистры импортеров-экспортеров, которые позволяют увязывать торговлю в разбивке по типам товаров с фирмами, занимающимися такой деятельностью. Регистры импортеров-экспортеров позволяют отслеживать на высоком уровне детализации торговлю товарами в увязке с конкретными торговыми заведениями и фирмами импортерами-экспортерами. Это может обеспечить ценные возможности для увязки данных о торговле с данными соответствующих обследований предприятий, особенно обследований обрабатывающих производств, и обследований торговли услугами, применительно к деятельности по трансграничной переработке. Увязка указанных выше корректировок данных о торговле товарами с обрабатывающими предприятиями через связи между учетными данными, а также с типами товаров может обеспечить большую точность и согласованность данных о производстве и торговле рассматриваемых фирм.

5.49 Наконец, обсуждавшиеся выше корректировки СМТТ прежде всего направлены на получение данных о валовом импорте и экспорте в соответствии с принципами СНС 2008 и РПБб, однако без обязательного учета в разбивке по товарным позициям. Последний аспект особенно важен для составления и балансировки таблиц ресурсов и использования. Разбивка по товарным позициям может также содействовать корректному представлению внешней торговли в контексте глобального производства. Стоит отметить, что даже составление платежного баланса с более частой, чем годовая, периодичностью и квартальных оценок валового внутреннего продукта (ВВП) требует определенной детализации категорий товаров.

5.50 Возвращаясь к примеру со спортивной обувью, приведенному в главе 2, когда головное предприятие посылает межподшвы иностранному переработчику для окончательной сборки изделия, и изделия не возвращаются в страну головного предприятия, а напрямую поставляются в страну конечного потребителя, можно отметить, что объем экспорта головного предприятия, например, оцениваемый как сумма стоимости подошв и платы за переработку, должен регистрироваться как экспорт готовых изделий, а не как экспорт подошв. Правильная классификация этого экспорта на основе Классификации основных продуктов (КОП) выглядит неочевидной. По умолчанию можно считать, что тип товара до переработки совпадает с типом товара после переработки. На более высоком уровне агрегирования это предположение может быть действительно правдоподобным. Эти проблемы классификации так же важны и при внесении корректировок в СМТТ в связи с ввозом товаров на переработку.

Ввоз товаров на переработку

5.51 Термин "ввоз товаров на переработку" используется, когда компания-резидент (перерабатывающая единица) занимается физической трансформацией товаров, которые до и после переработки находятся в собственности иностранного головного предприятия. После переработки товары могут вернуться в страну головного предприятия, поставляться потребителям в стране переработчика или поставляться в третью страну.

5.52 Схемы организации по ввозу товаров на переработку обычно легче выявить и отслеживать, чем операции по обработке товаров вне таможенной территории, поскольку сами эти операции обычно явно отражаются в материалах обследований предприятий.

Измерение производства

5.53 Следуя рекомендациям СНС 2008 и РПБ6, выпуск перерабатывающей единицы представляет собой стоимость услуг по переработке, а не полное значение стоимости произведенных товаров, как это требовалось согласно СНС 1993. В отсутствие необходимости проведения этих условных расчетов счет производства можно составить непосредственно, исходя из суммы выручки и затрат, отраженных в статистике предприятий.

5.54 Если использовать пример со спортивной обувью, приведенный в главе 2, то выпуск перерабатывающей единицы будет представлять собой услуги по переработке (20), что в этом примере соответствует оплате труда работников.

5.55 Согласно МСОК ред. 4, подрядчики или единицы, осуществляющие свою деятельность за плату или на основе договора, классифицируются по той же категории, что и единицы, производящие те же товары или услуги для себя. В целях составления национальных счетов может быть полезно выделить, в отдельную подкатегорию компании, которые в основном предоставляют промышленные услуги. Это важно как для целей разработки данных, так и для их анализа, поскольку структура затрат при производстве по договору существенно отличается от структуры затрат при производстве продукции самой компанией-производителем для себя самой.

Таблица 5.3**Ввоз товаров на переработку, счет производства согласно СНС 1993 и СНС 2008**

	СНС 1993	СНС 2008
Производство	50 (=30+20)	20
Товары	50 (=30+20)	0
Услуги	0	20
Промежуточное потребление	30	0
Материалы	30	0
Услуги по переработке	0	0
Другие услуги	0	0
Добавленная стоимость	20	20
Оплата труда работников	20	20
Валовая прибыль	0	0

Измерение международной торговли

5.56 С точки зрения страны, где находится переработчик, изменения, необходимые при переходе с СНС 1993 на СНС 2008, являются зеркальным отражением изменений, иллюстрируемых в таблице 5.2. Поставки сырья и, возможно, переработанных товаров будут отражены в статистике торговли товарами, но они не должны учитываться в качестве импорта и экспорта в национальных счетах или платежном балансе страны, в которой перерабатывающая единица является резидентом. Поэтому новые руководящие принципы СНС 2008 и РПБ6 требуют, чтобы потоки международной торговли, связанные с ввозом товаров на переработку, отраженные в источниках данных СМТТ, исключались из оценок импорта и экспорта в национальных счетах и платежном балансе.

5.57 В контексте ввоза товаров на переработку требуются следующие элементы данных и соответствующие корректировки данных:

- a) корректировка торговли товарами, подразумевающая i) исключение из импорта товаров, получаемых из-за границы для переработки и ii) исключение экспорта товаров, возвращаемых во внутреннюю экономику, или поставляемые в третью страну после переработки;
- b) оценка экспорта услуг, связанного с продажей услуг по переработке за границу;

- с) если релевантно, оценка объема экспорта товаров (сырье, полуфабрикаты), купленных на внутреннем рынке иностранным головным предприятием, которые впоследствии перерабатываются внутренним переработчиком;
- д) Можно ожидать, что запасы сырья или готовой продукции, находящиеся на территории перерабатывающей единицы, но остающиеся в собственности головного предприятия, не сообщаются перерабатывающей единицей в формах по статистике предприятий. Если эти запасы материальных оборотных средств находятся на счетах перерабатывающей единицы, разработчикам статистики необходимо провести соответствующие корректировки для их исключения.

5.58 Первые три указанные выше элемента данных более подробно обсуждаются ниже.

а) Корректировки в статистике торговли товарами

5.59 Как указано в разделе выше при обсуждении вывоза товаров на переработку, коды характера операций, схожие с используемыми в ЕС, могут также служить источником данных для выявления потоков товаров для ввоза на переработку, но только если эту классификацию таможенные органы используют на практике и если существуют соответствующие стимулы (наличие налоговых послаблений) к тому, чтобы сообщать таможенным органам информацию достаточно хорошего качества.

5.60 В качестве альтернативы информацию о стоимости товаров в рамках ввоза товаров на переработку можно получить в ходе обследований предприятий в сочетании с ответами на вопрос о плате за переработку иностранными головными предприятиями. Эту информацию можно использовать для проведения искомых корректировок в статистике торговли товарами. Однако необходимо подчеркнуть, что головные предприятия в схемах организации переработки, как правило, имеют более полное представление о стоимости товаров, направляемых за границу на переработку, чем перерабатывающие единицы. Перерабатывающие единицы могут не обладать точной информацией о стоимости материалов или полуфабрикатов, направляемых им на переработку, поскольку они не являются их собственниками.

5.61 Компромиссным вариантом является предположение о том, что существует определенная зависимость между стоимостью услуг по переработке и стоимостью товаров, направляемых для переработки, на основе которой можно провести общие корректировки в статистике торговли товарами. Корректировка объемов импорта и экспорта в сторону их понижения может быть проведена аналогичным образом. Тем не менее такие корректировки могут привести к искажениям в торговом балансе, особенно когда существует неопределенность в отношении количества товаров, остающихся в стране перерабатывающей единицы. В такой ситуации рекомендуется провести хотя бы одно обследование для получения общего представления о зависимости между платой за переработку и стоимостью товарных потоков в рамках ввоза товаров на переработку, а также представления о доле товаров, которые после переработки остаются во внутренней экономике перерабатывающей единицы.

б) Оценка экспорта услуг по переработке

5.62 Существует два источника данных, которые могут обеспечить информацию об экспорте услуг по переработке: обследования предприятий и обследования международной торговли услугами. Как уже было упомянуто выше, оба эти типа обследований могут быть адаптированы для сбора информации о производстве и экспорте услуг по переработке. О выпуске услуг по переработке в счетах перерабатывающей единицы, вероятно, легче получить данные, чем о промежуточном потреблении услуг по переработке из счетов головного предприятия. Косвенное измерение экспорта услуг по переработке на основе разницы в стоимости товаров до и после переработки не рекомендуется по тем же причинам, что были описаны в контексте переработки товаров вне таможенной территории (пункт 5.44). Рекомендуется делать такое косвенное измерение только для сопоставления данных.

с) Экспорт товаров, купленных на внутреннем рынке иностранным головным предприятием, которые перерабатываются внутренней перерабатывающей единицей

5.63 В случае переработки товаров внутри таможенной территории не существует очевидного метода учета этого экспорта. До переработки не наблюдается никаких трансграничных потоков товаров, и сам по себе этот экспорт остается неучтенным в статистике торговли товарами. Поскольку внутренний переработчик напрямую не участвует в данной операции (внутренняя покупка сырья), то не имеет смысла задавать ему вопросы о стране происхождения материалов, которые он перерабатывает (купленные на внутреннем рынке или поставленные из-за границы).

5.64 В качестве альтернативы данные о стоимости экспорта сырья или полуфабрикатов можно получить путем вычитания платы за переработку из стоимости товаров, экспортируемых после переработки. Информация

об этом экспорте может быть получена из данных регистрации при пересечении границы, отражаемых в статистике торговли товарами. Осложняющим фактором является то, что только часть переработанных товаров приобретает головными предприятиями во внутренней экономике.

Валидация данных

5.65 Процедуры валидации данных уже обсуждались выше в контексте вывоза товаров на переработку. Такие процедуры не менее важны и для анализа результатов операций по ввозу товаров на переработку, особенно когда имеющиеся исходные данные страдают неполнотой или недостаточным качеством.

Страновой тематический пример 5.2

Влияние услуг по переработке сырья и материалов на платежный баланс Китая

Благодаря политике открытости, проводимой в Китае с конца 1970-х годов, значимость переработки товаров быстро возросла, и это внесло значительный вклад в развитие внешней торговли, занятость, рост ВВП и реструктуризацию промышленности страны. Согласно показателям текущего контроля товаров, направляемых на переработку *Главного таможенного управления Китайской Народной Республики*, выделяются следующие три основных типа операций по переработке:

- 1) Переработка импортируемых материалов, когда внутренние предприятия импортируют и закупают материалы, перерабатывают их на территории своей страны и после переработки продают готовую продукцию за границей. Эта форма переработки может до некоторой степени соответствовать контракту производителя в рамках механизма бесфабричного производства (С), описанного в главе 2;
- 2) Переработка поставленных материалов, когда внутренние переработчики получают, но не закупают поставленные материалы, находящиеся в собственности иностранных предприятий, затем перерабатывают эти материалы или осуществляют сборку по заказу и после возврата готовой продукции взимают за это только плату за переработку (пример А);
- 3) Обработка товаров вне таможенной территории представляет собой операцию, противоположную операции (2), в ходе которой иностранные предприятия получают, но не закупают сырье и вспомогательные материалы, запчасти, компоненты и полуфабрикаты, поставляемые китайскими предприятиями, которые являются их собственниками, затем перерабатывают эти материалы или осуществляют сборку по заказу и после переработки отправляют готовую продукцию тем же китайским предприятиям.

В последние десятилетия общие объемы импорта и экспорта, связанного с переработкой, быстро росли. Например, в 1981 году совокупная стоимость товаров, направленных на переработку, составила 2,5 млрд. долл. США, что составляло лишь 6% от общего объема внешней торговли Китая, а в 2011 году совокупная стоимость товаров, направленных на переработку, составляла 1 306 млрд. долл. США или 36% от объема внешней торговли Китая. Промышленная переработка является основным источником профицита внешнеторгового баланса Китая. Доминирующей является переработка импортируемых материалов, хотя доля переработки поставляемых материалов со временем уменьшилась. Деятельность по переработке распространилась с более поздних стадий производственного цикла с невысокой добавленной стоимостью на более сложные ранние стадии, причем вклад внутреннего производства со временем возрастает.

В Китае таможенные органы отвечают за распространение данных об экспорте и импорте товаров, направляемых на переработку. Применение принципов РПБб приводит к следующей классификации описанных выше схем организации переработки. Только переработка поставляемых материалов (2) и переработка товаров вне таможенной территории (3) соответствуют услугам по переработке сырья и материалов без смены собственника, однако значительную часть переработки импортируемых материалов следует классифицировать не как товары, направляемые на переработку, а как товары для перепродажи в счете товаров платежного баланса, поскольку имеет место смена собственника товаров. На основе таможенных данных можно получить только информацию о чистом экспорте услуг по переработке, который во многих случаях не равен плате за эти услуги. Еще одним осложняющим фактором является то, что китайская таможенная классификация внешней торговли отличается от классификации РПБб.

Анализ и перекрестная проверка данных различных ведомств в так называемой *Системе отчетности* по международным операциям: позволяют уточнить оценки объемов переработки импортируемых материалов, переработки поставляемых материалов и вывоза товаров на переработку. Этот дополнительный анализ данных в некоторой степени позволит Государственному валютному управлению в будущем собирать данные о плате за услуги в отношении различных типов товаров, направляемых на переработку, и улучшить качество данных. Трансграничное получение и выплата денежных средств за переработку поставляемых материалов и обработку

товаров вне таможенной территории могут служить альтернативным источником данных по сравнению с таможенной статистикой по соответствующим типам товаров, направляемых на переработку, поскольку данные о платежах позволяют в большей степени соблюдать требования РПБб. Кроме того, в теоретическом плане разница между трансграничным получением и выплатой денежных средств является стоимостью услуг по переработке физических ресурсов, находящихся в собственности других сторон. Тем не менее для получения более точных данных необходимо в будущем более глубоко изучить этот вопрос.

Страновой тематический пример 5.3 **Промышленная программа "Макиладора" в Мексике**

Промышленная программа "Макиладора" охватывала предприятия, которые с разрешения Секретариата экономики Мексики временно импортировали товары для обработки, сборки или ремонта с целью их последующего экспорта. В 2006 году на смену программе "Макиладора" пришла программа IMMEX (индустрия производства, макиладоры и экспортные услуги). Согласно регламенту программы "Макиладора" участвующие в ней предприятия освобождались от уплаты пошлин и налогов, если готовая продукция продавалась за границей. Этот регламент был введен в действие в середине 1960-х годов в рамках Политики индустриализации северной границы с целью поощрения прямых иностранных инвестиций (ПИИ), развития обрабатывающей промышленности и создания рабочих мест.

Предприятия, допущенные к участию в промышленной программе "Макиладора", размещались по всей Мексике, но большинство из них находилось на севере страны, где они могли воспользоваться преимуществами близости к США. Мексиканские власти определили, какие именно товары согласно кодам Гармонизированной системы (ГС) могли импортироваться и экспортироваться. Информация о любых изменениях в зарегистрированных и утвержденных типах товаров сообщалась властям для повторного утверждения согласно новым кодам ГС. Товары, произведенные в рамках программы "Макиладора", могли покидать территорию Мексики без каких-либо ограничений в отношении пункта назначения. Предполагалось, что все товары, временно импортированные предприятиями – участниками программы "Макиладора", являлись товарами, направляемыми на переработку. Эти предприятия предоставляли услуги по переработке физических ресурсов, принадлежащих другим лицам. Смена собственника признавалось только тогда, когда предприятие выплачивало пошлины и налоги на импортированные товары, с тем чтобы продать готовую продукцию на внутреннем рынке. Эти операции выявлялись по конкретным таможенным документам.

До 2006 года источниками статистики о товарах, направляемых на переработку, служили данные таможенных органов, используемые для статистики торговли товарами, и ежемесячное обследование предприятий, участвующих в программе "Макиладора", проводившееся Национальным институтом статистики и географии (INEGI). Эти предприятия были обязаны отвечать на вопросы обследования, касавшиеся занятости и заработной платы, покупок и потребления товаров и услуг, а также добавленной стоимости экспорта. Добавленная стоимость экспорта соответствовала плате за переработку, поскольку в нее включалась заработная плата, внутренние затраты и прибыль. Согласно статистике за 2006 год, в программе "Макиладора" участвовало почти 3 000 предприятий с 1,2 млн. работников, а совокупный объем платы за переработку составил 24 млрд. долл. США. После запуска программы IMMEX правила таможенного учета изменились. В результате этого информация, позволяющая выделять товары, направляемые на переработку, и оценить объем услуг по промышленной обработке физических ресурсов, принадлежащих другим лицам, стала недоступной, поскольку программа IMMEX предусматривает другой тип предприятий-участников, другие производственные процессы и внешнеторговые операции. Поэтому INEGI начал собирать по этой новой группе предприятий статистику торговли по характеристикам предприятий, в том числе путем увязки таможенных данных с целью получения информации об их связях с экспортным рынком, уделяя особое внимание товарам, направляемым в Мексику на переработку.

Страновое тематическое исследование 5.4 **Измерение торговли товарами и услугами на основе смены права собственности: пример специально административного района Гонконг (Китай)**

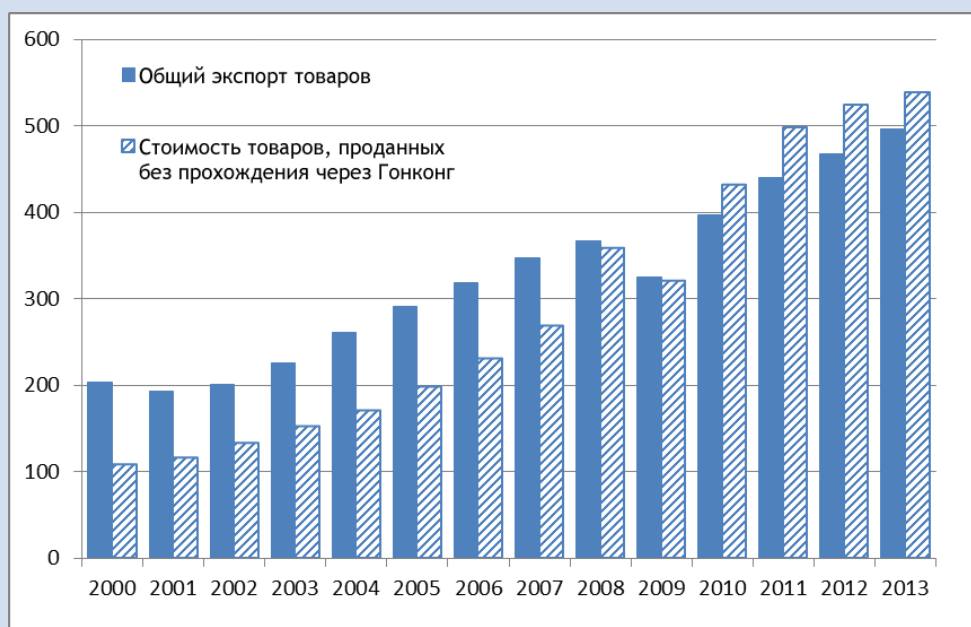
В специальном административном районе Гонконг (Китай), начиная с 2012 года, применяется принцип смены права собственности при составлении статистики товаров, направляемых на переработку и перепродажу за границу. Опыт и вызовы, связанные с измерением международной торговли в соответствии с рекомендациями СНС 2008 и РПБб, представлены в данном тематическом исследовании.

Гонконг представляет собой одну из наиболее внешне ориентированных экономик в мире. Торговая деятельность, связанная с товарами, направляемыми на переработку и перепродажу за границу, играет важнейшую роль во внешней торговле Гонконга. Еще в 1980-х годах многие производственные компании в

Гонконге начали переносить свои производственные процессы в континентальный Китай, чтобы воспользоваться преимуществами географической близости и низких производственных затрат. Сырье и полуфабрикаты транспортируются до фабрик в континентальный Китай для переработки, а готовые изделия возвращаются в Гонконг для местного потребления или для реэкспорта. Доля торговли для переработки в импорте Гонконга из континентального Китая (на основе данных трансграничной регистрации) повысилась в период с 1991 по 2000 гг. с 67% до 79%. В 2013 году эта доля снизилась до уровня 38%.

Большая часть товаров, направляемых в континентальный Китай на переработку в 1990-х годах, регламентировалась схемой «переработка и сборка» (ПС), согласно которой сырье, направляемое в континентальный Китай на переработку, и готовая продукция после переработки оставались в собственности компаний, расположенных в Гонконге на протяжении всего процесса, т.е. право собственности не менялось. Готовые изделия, как правило, направлялись обратно в Гонконг для последующего реэкспорта на зарубежные рынки. В 2000-х годах структуры переработки постепенно перешли к схеме «переработка импортных материалов» (ПИМ). В рамках ПИМ, право собственности на импортируемые ресурсы переходит к занимающимся переработкой единицам в континентальном Китае, а готовые изделия могут не возвращаться в Гонконг. В результате перехода от ПС к ПИМ, объем готовых изделий, возвращенных в Гонконг, показывал лишь умеренный рост в 2000-х годах по сравнению с 1990-ми годами. Новые данные по торговле услугами переработки в рамках ПС и ПИМ собираются для внедрения принципа учета на основании смены права собственности. Новые данные также дополняют анализ структурных изменений с ПС на ПИМ на широком промышленном уровне.

Стоимость реализованных товаров без пересечения Гонконга, и экспорт товаров Гонконга



Несмотря на то, что реимпорт в Гонконг по-прежнему является основным режимом, его доля (в процентном отношении к стоимости сырья/полуфабрикатов, направляемых в континентальный Китай на переработку) немного снизилась за последнее десятилетие с 78% в 2000 году до 71% в 2012 году. С другой стороны, доля готовых изделий, экспортированных непосредственно на зарубежные рынки, постепенно увеличилась. Части этих товаров проходят переработку в рамках схемы ПС, и поэтому должны регистрироваться как экспорт товаров Гонконга, а не континентального Китая с соблюдением принципа смены права собственности. С другой стороны, деятельность по перепродаже товаров за границей, осуществляемая компаниями Гонконга, с 2000-х годов стала процветать. Трейдеры Гонконга широко задействованы в деятельности по перепродаже товаров за границей, чтобы использовать преимущества их широкой торговой сети с покупателями и продавцами на мировом рынке. Общая стоимость товаров, реализованных без пересечения Гонконга, составила 535 миллиардов долларов США в 2013 году, при этом ее величина превысила уровень 2000 года в пять раз. В результате, с 2010 года стоимость товаров, не пересекающих Гонконг, стала выше, чем общая стоимость экспорта товаров из Гонконга.

Компании в Гонконге, как правило, используют три вида схем организации глобального производства: переработка товаров вне таможенной территории, перепродажа товаров за границей и зарубежная торговля, включающая переработку товаров вне таможенной территории. Их измерение, основанное на принципах СНС 2008 и РПБ6, будет рассматриваться ниже.

Переработка товаров вне таможенной территории

Учитывая важность торговли услугами по переработке между Гонконгом и континентальным Китаем, Департамент переписи и статистики Гонконга с конца 1980-х годов проводит Обследование торговли, включая переработку товаров вне таможенной территории в континентальном Китае, для сбора данных касательно деятельности, связанной с вывозом товаров для переработки. Такое обследование проводится на основе ежемесячной выборки импортно/экспортных торговых деклараций. Несмотря на то, что на основе торговых деклараций может быть получена основная информация по отобранным грузам (например, вид торговли, объем торговли тип и рынок товаров), требуемая информация по переработке товаров вне таможенной территории собирается с помощью компьютеризированных телефонных интервью с соответствующими заведениями. В целях реализации принципа смены права собственности, во втором квартале 2008 года обследование было усовершенствовано в части сбора дополнительных данных по договорам ПС. Усовершенствование подразумевают сбор дополнительной информации со следующей разбивкой, относящейся к импорту из континентального Китая, включая переработку товаров вне таможенной территории по схеме ПС:

- Стоимость сырья/полуфабрикатов, направляемых из Гонконга в континентальный Китай
- Стоимость сырья/полуфабрикатов, закупаемых и направляемых непосредственно с других территорий, кроме Гонконга, в континентальный Китай
- Стоимость услуг промышленной обработки физических ресурсов, принадлежащих Гонконгу, со следующей разбивкой:
 - Сбор за переработку, оплаченный Гонконгом
 - Сырье/полуфабрикаты, закупленные непосредственно единицами, занимающимися переработкой в Континентальном Китае

Для составления более подробной статистики торговли согласно принципу смены права собственности и проведения углубленного анализа торговли, размер ежеквартальной выборки Обследования за последние годы был существенно увеличен (больше, чем в два раза). Это позволило составить достоверные оценки по вышеуказанной разбивке. Для удовлетворения требований по своевременности получения оценок ВВП и платежного баланса, предварительные оценки товаров для переработки вне таможенной территории, были получены с применением принципа смены права собственности на агрегированном уровне с более коротким лагом, при этом применялись частичные результаты обследования и моделирование данных.

Перепродажа товаров и офшорная торговля, включающая переработку товаров вне таможенной территории

Учитывая значимость деятельности по перепродаже в торговле услугами в Гонконге, с 1990-х годов Департамент переписи и статистики Гонконга занимается сбором актуальных данных путем проведения Ежегодного обследования импорта и экспорта услуг (ASIES). Данные по продаже товаров и стоимости товаров, реализованных в рамках перепродажи за границей, регулярно собираются для получения оценки стоимости услуг по перепродаже, оказанных трейдерами Гонконга. Офшорная торговля, включающая вывоз товаров на переработку, относится к торговой деятельности, при которой товары проходят переработку в соответствии с договорами ПС, и впоследствии продаются непосредственно нерезидентам; при этом товар не пересекает Гонконг. Согласно предыдущей трактовке, валовая прибыль от офшорной торговли, включающей переработку товаров вне таможенной территории, регистрировалась как торговля услугами. Однако поскольку проданные товары включают фактическую покупку и продажу (со сменой права собственности), то в соответствии с новым принципом продажа таких товаров должна регистрироваться как торговля товарами. Плата за переработку должна регистрироваться как импорт услуг по обработке физических ресурсов, принадлежащих трейдерам Гонконга. Чтобы своевременно получить данные по перепродаже товаров за границей на основе нового принципа, с первого квартала 2010 года Департамент переписи и статистики Гонконга внедрил новое Ежеквартальное обследование деятельности по перепродаже товаров и другой торговой деятельности (QSMITA). Однако для минимизации нагрузки на респондентов собираются только агрегированные данные. Более подробные данные, например, стоимость продаж товаров в рамках перепродажи за границей по широким товарным группам и по странам/территориям, продолжают собираться на ежегодной основе путем проведения обследования ASIES.

Помимо сбора данных по стоимости продаж и стоимости товаров, реализованных в рамках перепродажи за границей, новое квартальное обследование также дает возможность получить дополнительные данные, связанные с офшорной торговой деятельностью, включая переработку товаров вне таможенной территории. Такая информация не может быть собрана по-другому - на основе торговых деклараций или в результате Обследования ОР, где единица обследования определяется на основе торговых деклараций, поскольку эти

товары не пересекают границу Гонконга. Следующие дополнительные данные собираются по офшорной торговой деятельности, включая деятельность по переработке товаров вне таможенной территории через QSMТА:

- Стоимость товара, реализованного за границей после переработки
- Себестоимость товара, реализованного за границей после переработки, с последующей разбивкой на:
 - Стоимость сырья/полуфабрикатов, направляемых из Гонконга в страну переработки
 - Стоимость сырья/полуфабрикатов, закупленных и поставленных непосредственно не из Гонконга в страну переработки
 - Стоимость услуг по промышленной обработке физических ресурсов, принадлежащих Гонконгу, со следующей разбивкой:
 - Сбор за переработку, оплаченный Гонконгом
 - Сырье/полуфабрикаты, закупленные непосредственно перерабатывающими единицами за границей

В среднем отбираются около 2000 заведений для каждого раунда обследования QSMТА, из которых 800 представляют собой несомненные случаи. По поводу этих единиц в предыдущих раундах ASIES и QSMТА было выяснено, что в них важную роль играют торговля услугами и поступления от перепродажи за границей.. Охват QSMТА анализируется ежегодно для обеспечения хорошей репрезентативности в обследовании заведений, занимающихся перепродажей и торговлей услугами.

Страновое тематическое исследование 5.5

Учет внешней торговли в Чешской Республике в соответствии с принципами СНС 2008

Чешская Республика имеет небольшую и открытую экономику, которая зависит от экспорта. Международная ориентация чешской экономики значительно повысилась после вступления в ЕС, что вызвало существенные притоки ПИИ в начале столетия. Экономический и таможенный союз также привел к внедрению общей системы НДС и согласованной системы сбора данных по внешней торговле. В результате, стоимостная оценка торговых потоков исключительно на основе регистрации трансграничных движений товаров завышает величину торгового баланса страны по сравнению с величиной добавленной стоимостью, созданной резидентами, и фактическими данными, полученными на основе финансовых счетов. Это показывает, что в Чешской Республике трансграничные перемещения товаров все более расходятся с оценкой внешней торговлей при ее учете на основе смены права собственности между резидентами и нерезидентами.

Вследствие этого, традиционные источники первичных данных по международной торговле товарами (Интрастат и Экстрастат в странах ЕС), которые основываются на регистрации трансграничных перемещений товаров, должны уточняться или дополняться другими источниками данных для возможности оценки внешней торговли в национальных счетах Чешской Республики. В 2010 году чешским статистическим управлением была введена новая концепция внешней торговли, обозначенная как «национальная концепция», отличающаяся от «трансграничной концепции», которая основана исключительно на «трансграничных передвижениях». С тех пор данные на основе национальной концепции используются в качестве основных данных по внешней торговле для национальных счетов и платежного баланса вместо данных на основе трансграничной концепции. С 2014 года оценка на основе национальной концепции публиковалась ежемесячно как основной макроэкономический показатель внешней торговли в Чешской Республике.

Кроме того, в национальных счетах и платежном балансе проведены корректировки для обеспечения соответствия с СНС 2008, Европейской системой национальных и региональных счетов 2010 (ESA 2010) и принципами РПБ6. Данное тематическое исследование объясняет основные шаги, необходимые для перехода от источника первичных данных на основе учета трансграничных перемещений к национальной концепции и от национальной концепции к принципу «смены права собственности» в регистрации торговли, требуемой согласно СНС 2008, ESA 2010 и РПБ6.

От трансграничной концепции к национальной концепции внешней торговли

Обычно СМТТ основывается на трансграничной концепции, т.е. исключительно на первичных данных по физическим передвижениям товаров через границы. Однако свободное передвижение товаров и свободная торговля в пределах единого рынка ЕС создают серьезную проблему для составления статистики торговли товарами на основе трансграничных данных. На едином рынке любой единице разрешается участвовать в

торговле и перемещать товары в любое государство-член ЕС. В результате этого в Чешской Республике, единицами-нерезидентами проводятся значительное количество трансграничных передвижений товаров (зачастую только с ограниченным отношением к чешской экономике). Также в пределах внутреннего рынка Чешской Республики между резидентами и нерезидентами наблюдаются операции, которые не зарегистрированы в статистике трансграничной торговли товарами. В национальной концепции учитываются эти аспекты единого рынка, и обеспечивается лучшая оценка торговли между чешскими и иностранными единицами. Тем не менее, национальную концепцию не следует путать с оценкой экспорта и импорта в национальных счетах и платежном балансе. Существуют другие корректировки, внесенные в национальную концепцию до получения агрегированных показателей по национальным счетам и платежному балансу (см. текст ниже).

Переход от трансграничной концепции к национальной концепции предполагает два шага:

- 1) Исключение операций, сообщаемых нерезидентами в регулярной отчетности СМТТ, поскольку эти операции не могут считаться экспортом или импортом для чешской экономики.
- 2) Включение операций нерезидентов на чешском внутреннем рынке, поскольку эти операции отражают взаимодействие (фактическая торговля) между резидентами и нерезидентами.

Операции, сообщаемые резидентами в регулярных источниках данных СМТТ, остаются без изменений и одинаковы в обеих концепциях (однако существуют дополнительные корректировки, вносимые в национальные счета и платежный баланс, см. текст ниже).

Шаг 1 – Исключение: Трансграничная операция, сообщаемая нерезидентами в регулярной СМТТ, не может считаться экспортом или импортом для чешской экономики, так как:

- a) Товары, пересекающие границы, не являлись результатом торговли между единицами резидентами и нерезидентами (так называемая квазитранзитная торговля), или;
- b) Товары, пересекающие границы, являлись результатом торговли на внутреннем рынке между единицами-резидентами и единицами-нерезидентами, но были закуплены по существенно другим ценам, чем те, которые были заявлены на границе (торговля на внутреннем рынке считается экспортом и импортом – см. шаг 2).

Квазитранзитная торговля обычно ассоциируется с импортом товаров, осуществляемым нерезидентами в страну отчетности из страны, не являющейся членом ЕС (данные, собранные Экстрастатом), после чего осуществляется последующий экспорт товаров в другую страну ЕС (данные, собранные Интрастатом). То же явление может также возникнуть по экспорту. Этот феномен, главным образом, сказывается на странах, находящихся у границ ЕС. Однако квазитранзитная торговля может также возникнуть в ЕС и также влиять на оценку экспорта и импорта в стране ЕС. Эти операции обычно относятся к складским сооружениям или распределительным центрам, которые изначально предназначались для всего европейского рынка, а не для чешского внутреннего рынка. Благодаря своему удобному расположению, территория Чешской Республики зачастую используется как транзитная (складская) зона для товаров, направляющихся из страны производства на конечные рынки. Обратите внимание на различие между квазитранзитной торговлей и реэкспортом: при реэкспорте владельцем товара является резидент.

При квазитранзитной торговле завышается не только стоимость трансграничного экспорта и импорта, если сравнивать с фактическим экспортом и импортом (с последующими финансовыми операциями между резидентами и нерезидентами), но и оценка трансграничного торгового баланса. Причина заключается в том, что стоимость экспорта, относящегося к квазитранзитной торговле, обычно существенно выше импорта из-за переоценки товаров на складах собственником (единицей-нерезидентом), начиная с себестоимости или внутренних цен и заканчивая конечными потребительскими ценами.

Идентификация квазитранзитной торговли в источниках первичных данных (Интрастат, Экстрастат) – это нелегкая задача. В случае Интрастата, здесь отсутствует специальный код характера операции для отметки этих операций. Что касается Экстрастата, многие страны могут идентифицировать квазитранзитную торговлю по специальной таможенной процедуре. Однако обычно она не заявляется в рамках такой таможенной процедуры в Чешской Республике, так как для единиц-нерезидентов гораздо проще зарегистрироваться в качестве налогоплательщика НДС в Чешской Республике, декларировать импорт в соответствии с таможенной процедурой свободного обращения (без каких-либо побочных условий) и впоследствии экспортировать товары через Интрастат в другую страну ЕС. Поэтому в Чешской Республике невозможно различить товары, относящиеся к квазитранзитной торговле, от товаров, которые предназначены для чешского рынка. С практической точки зрения, на момент физического ввоза товаров на склад, даже владелец товаров не может

обычно определить товары, которые будут направлены в другую страну или которые окажутся на внутреннем рынке Чешской Республики.

Несмотря на это, сложности, связанные с идентификацией квазитранзитной торговли, не должны мешать разработке статистики, которая соответствует национальной концепции, потому что по определению все трансграничные операции, сообщенные нерезидентами, не относятся к фактической внешней торговле Чешской Республики. Если товар физически импортируется на чешскую территорию и реализуется нерезидентом на чешском внутреннем рынке, то торговая стоимость продажи берется как стоимость импорта для внутренней экономики (а не стоимость, сообщенная нерезидентами на границе, которая зачастую ниже, чем стоимость продажи). Аналогичным образом, если товар закупается единицей-нерезидентом на чешском внутреннем рынке и впоследствии экспортируется с чешской территории, то стоимость закупки считается экспортом (а не стоимость, сообщенная нерезидентами на границе, которая зачастую выше, чем стоимость при закупке).

Шаг 2 – Включение: Продажи или покупки между нерезидентами и чешскими резидентами на чешском внутреннем рынке считаются импортом и экспортом для чешской экономики. Таким образом, в отличие от трансграничной концепции, различие между фактической стоимостью продажи (на момент смены собственника) и стоимостью, сообщенной нерезидентами на границе, не включается в экспорт, импорт и торговый баланс, если придерживаться национальной концепции. Оценка продаж и покупок нерезидентами основывается на декларациях по НДС, представленных нерезидентами в Чешской Республике. Оценка в разбивке по товарам и территориям продаж и покупок нерезидентами (что не предусмотрено в декларациях по НДС) основывается на разбивке трансграничных операций, а также на отраслевых обследованиях, в ходе которых проводятся различия между выпуском, реализованным чешскими производителями на внутреннем рынке нерезидентам (зачастую родственной компании) или прямо/косвенно за границей, или на внутреннем рынке резидентам.

Заключение национальной концепции: Переход от трансграничной концепции к национальной концепции состоит из исключения отгрузок товаров, сообщенных нерезидентами в Интрастате и Экстрастате, поскольку они не отражают никакую смену права собственности между резидентами и нерезидентами, и заменой их покупками или продажами нерезидентов в Чешской Республике. Такая процедура решает вопрос корректировки ценовой разницы между стоимостью на чешском внутреннем рынке и стоимостью, сообщенной на границе, и исключает квазитранзитную торговлю. Товары, направляемые резидентами непосредственно через границы, остаются без изменений в обеих концепциях, поскольку по-прежнему можно предполагать, что трансграничное передвижение указывает на смену права собственности между резидентами и нерезидентами (в иных случаях корректируется в национальных счетах и платежном балансе).

Операции, заявленные нерезидентами, отражают 25% экспорта и более 18% импорта в СМТТ (в 2014 году). Большая часть профицита торгового баланса на основе трансграничных передвижений была образована нерезидентами (75%). Следовательно, разница между балансом по национальной концепции и трансграничной СМТТ составила около -10,5 миллиарда евро (EUR) в 2014 году. Баланс составляет 5,6 миллиарда евро согласно национальной концепции, а не 16,0 миллиардов согласно физическому передвижению товаров (см. таблицу согласования в конце настоящего тематического исследования). Кроме того, поскольку существуют дополнительные корректировки, выполненные в национальных счетах и платежном балансе при составлении статистики по импорту и экспорту товаров, например, по товарам, направляемым на переработку, баланс товаров в национальных счетах и платежный баланс обычно даже ниже, чем баланс в национальной концепции.

Годовой торговый баланс (CIF/FOB¹⁸) Чешской Республики**Измерение товаров, направляемых на переработку**

Национальная концепция внешней торговли применяется к входным данным для получения оценок экспорта и импорта товаров в национальных счетах и платежном балансе. Наиболее значительная корректировка в национальных счетах и платежном балансе заключается в исключении товаров, направляемых/получаемых на переработку, т.е. трансграничных потоков товаров без смены права собственности, данные о которых получены из источников СМТТ. Исключение товаров, направляемых/получаемых на переработку, касается только операций, сообщаемых резидентами, так как операции нерезидентов, связанные с переработкой (наряду со всеми другими трансграничными операциями нерезидентов), уже исключены из национальной концепции. Эти операции, сообщенные резидентами, исключаются на основе специального кода характера операции (2-значный в Интрастате и 1-значный в Экстрастате).

Однако не все коды характера операций, которые отмечены и собраны в Интрастате как «товары, направляемые на переработку», должны исключаться. Например, существует специальный код характера операции: товары, направляемые за границу на переработку без возврата товаров, так как товары реализуются за границей. В этом случае товар не исключается из экспорта (с небольшой корректировкой в стоимости товара, чтобы принять во внимание полученные услуги по переработке). Поскольку характер операций может быть представлен в Интрастате неправильно (особенно после переработки), Департаментом статистики внешней торговли были установлены более подробные процедуры контроля в системе сбора данных.

Принимая во внимание услуги переработки, разница между товарами, пересекающими границы до и после переработки, не может служить на макроэкономическом уровне в качестве показателя, заменяющего сбор за переработку, так как существуют услуги, оказанные/полученные без пересечения товаром границ. Поэтому с 2013 года сбор за переработку обследуется ежеквартально в рамках статистического обследования по импорту и экспорту услуг в отношении 14 товарных групп на основе чешской версии Классификации продукции по видам экономической деятельности (СРА). Что касается ежегодных пересмотров, проведенных во время балансировки таблиц ресурсов и использования, применяется ежегодное промышленное обследование с разбивкой товаров по группам в соответствии с Классификацией произведенных товаров в Европейском Союзе (PRODCOM), в итоге получается общая стоимость экспорта услуг переработки (т.е. переработка товаров внутри таможенной территории).

Измерение перепродажи товаров за границей

Перепродажа товаров за границей – еще одна важная область корректировки при составлении национальных счетов и платежного баланса. Традиционная перепродажа наблюдается через статистическое обследование импорта и экспорта услуг, в котором обследуется стоимость товаров, закупленных и проданных резидентами за границей (резидент – это трейдер). Согласно требованию, перепродажа регистрируется как чистый экспорт товаров.

¹⁸ Импорт, включающий «стоимость, страхование и фрахт до...» (CIF), откорректированный в соответствии со стоимостью на условиях «франко-борт» (FOB).

Кроме того, в чешских национальных счетах и платежном балансе регистрируется так называемая обратная перепродажа. Обратная перепродажа в Чешской Республике была обнаружена, когда были подробно изучены данные НДС, в частности, декларации нерезидентов по НДС. Обратная перепродажа возникает тогда, когда нерезиденты закупают и продают товар исключительно на внутреннем рынке Чешской Республики, при этом товар не покидает чешскую территорию (нерезидент – это трейдер, а резиденты – это и покупатели, и продавцы). Поскольку существует смена права собственности между резидентами и нерезидентами, операции должны учитываться как экспорт или импорт товаров даже без регистрации каких-либо трансграничных передвижений товаров. Торговая наценка, полученная этими нерезидентами, может вызывать несоответствие между ресурсами и использованием в таблицах ресурсов и использования, если не наблюдается должным образом. Это концептуально напоминает традиционную перепродажу с точки зрения резидента. Поэтому в Чешской Республике такая обратная перепродажа регистрируется как чистый импорт товаров.

Другие методологические корректировки в части полноты национальных счетов и платежного баланса

Для соблюдения принципа смены права собственности и обеспечения полноты, требуемой согласно ESA 2010, СНС 2008 и РПБб, существуют другие корректировки, выполненные в чешских национальных счетах и платежном балансе, например, незаконная деятельность, исключение других трансграничных потоков без смены права собственности (например, оперативный лизинг, прочие лизинговые активы), ресурсы ниже порогового значения, исключение дублирования (между товарами и услугами) и товары, закупленные в портах и на границах.

Таблица согласования по внешней торговле товарами – от трансграничных данных до национальных счетов и агрегированных данных платежного баланса, а также предварительные оценки за 2014 год (в миллионах евро)

	<i>Экспорт товаров</i>	<i>Импорт товаров</i>	<i>Баланс</i>	
Трансграничная внешняя торговля (СМТТ) – CIF/FOB	131452	115381	16071	
из которых: Трансграничные транзакции нерезидентов (-)	-33156	-21128	-12028	
Закупки нерезидентами у резидентов на внутреннем рынке	16240	-	-	
Продажи нерезидентами резидентам на внутреннем рынке	-	14724	-	
Национальная концепция внешней торговли	114535	108977	5558	
Корректировки в НС/ПБ	Исключение товаров переданных / полученных для обработки (-)	-4186	-3706	-480
	Традиционная перепродажа за рубежом (резиденты)	279	-	-
	Отрицательна перепродажа за рубежом (нерезиденты)	-	399	-
	Другие методические корректировки для обеспечения полноты охвата*	-16	113	-129
Внешняя торговля в НС/ПБ – CIF/FOB	110612	105783	4829	

* Например, поставки с ценами ниже пороговой, незаконная деятельность, исключение дублирования (между сервисом и товарами), оперативный лизинг

Страновое тематическое исследование 5.6

Опыт Филиппин в совершенствовании методологии по статистике импорта электронного оборудования

На Филиппинах были подняты вопросы о надежности и точности опубликованных данных по импорту и экспорту. Несмотря на наблюдаемое улучшение торгового баланса, где электронная промышленность является основным движущим фактором роста экспорта, не наблюдалось соответствующего роста в материалах. Кроме того, сравнительное исследование показало, что отчетная материальная стоимость экспорта электронного оборудования превышала стоимость импортного сырья, несмотря на то, что электронная продукция сильно зависит от импорта. Эти наблюдения показали вероятность занижения величины импорта, особенно по консигнационным электронным товарам. Таким образом, настоящее исследование направлено на совершенствование процесса сбора и оценки данных по консигнационным электронным товарам на Филиппинах.

На Филиппинах экспорт и импорт электронного оборудования делится на девять компонентов, а именно: (1) компоненты/полупроводниковые устройства; (2) электронная обработка данных; (3) офисное оборудование; (4) бытовая электронная техника; (5) телекоммуникационное оборудование; (6) средства связи/радары; (7) контрольно-измерительные приборы; (8) медицинские/промышленные приборы и (9) электроника для автомобилестроения.

В 2011 году экспорт электронного оборудования Филиппин составлял 61%, в 2012 году – 55% и в 2013 году – 52% по отношению к общему объему экспорта страны. С другой стороны, импорт электронного оборудования составлял 32%, 35% и 30% от общего объема импорта в 2011, 2012 и 2013 годах соответственно.

Для решения вопросов надежности и точности опубликованных данных по экспорту и импорту, Центральным Банком Филиппин (ЦБФ) была создана рабочая группа по статистике импорта. Эта рабочая группа состояла из представителей ЦБФ, Национального органа экономики и развития (NEDA), Национального статистического координационного совета (НСКС) и НСИ. На основании совместного отчета, представленного рабочей группой, Исполнительный комитет НСКС поручил НСИ пересмотреть временной ряд данных по импорту, чтобы учесть заниженную оценку и включить последние разработки в платежный баланс и внешние счета должным образом, в том числе оценку экспорта и импорта товаров для национальных счетов.

Рабочая группа при помощи ЦБФ и НСИ провела совместное Обследование импортного сырья, в котором в качестве респондентов участвовали 15 крупнейших компаний электронного сектора. Исходя из результатов обследования, рабочая группа предложила методологию пересмотра данных по импорту, которая была представлена и утверждена Исполнительным комитетом НСКС. Используя эту утвержденную методологию и ответы отобранных 10 крупнейших компаний в последующем обследовании, НСИ произвело вычисления и опубликовало пересмотренные данные по импорту за 2002 год с учетом пересмотренных ежемесячных данных по импорту за 2000 и 2001 годы.

Рабочая группа по статистике импорта продолжала искать пути дальнейшего улучшения методологии оценки и постоянно информировала Комитет о проводимых мероприятиях, в частности, о предоставлении инструкции для импортеров и экспортеров по правильному заполнению бланков импортной/экспортной декларации и о важности представления правильной информации. В 2004 году рабочая группа представила свои рекомендации Исполнительному комитету НСКС. Одна из рекомендаций заключалась в создании Межведомственного комитета по статистике торговли (МКСТ), который продолжил деятельность рабочей группы по изучению способов дальнейшего совершенствования методологии оценки. Несмотря на то, что Обследование импортного сырья проводилось для корректировки данных по импорту, вопрос заниженной оценки был изучен лишь частично, поскольку НСИ ограничилось лишь корректировкой по отобранными компаниями. Некоторые компании в ходе Обследования предоставили ответы низкого качества, так что данные обследования не могли использоваться для корректировки последующих отчетов. Кроме того, возможность проведения регулярного совместного обследования носит нестабильный характер из-за бюджетных ограничений и нагрузки на респондентов. Поскольку занижение оценки сохранялось, МКСТ продолжал проводить консультации с компанией «Semi-conductors and Electronics Industries of the Philippines, Inc. (SEIPI)» и другими компаниями электронного сектора.

МКСТ был проведен ряд брифингов по Автоматизированной системе документации данных по экспорту (AEDS) Таможенного управления (ТУ), на которых были представлены указания по правильному заполнению бланков таможенной декларации в целях корректировки неполного/избыточного охвата экспорта электронного оборудования. Обучение по AEDS также дало представление об электронной промышленности в целом и подкрепило начальные результаты, полученные в ходе ранее проведенных диалогов с представителями электронной промышленности. Некоторые основные результаты представлены ниже:

- Промышленность функционирует, главным образом, соответственно схемам консигнационных соглашений и аутсорсинга, когда производство ограничивается, в основном, сборкой; и, следовательно, местная добавленная стоимость относительно низкая. Добавленная стоимость или сумма, которую местные компании взыскивали с иностранных компаний за сборку, вносится в бухгалтерские книги местной компании как ее доход. Обратите внимание, что показатели экспорта и импорта на условиях «франко-борт» (FOB) согласно консигнационному соглашению не вносятся в бухгалтерские книги местных компаний.
- Компании не знают точную стоимость полученных грузов, и нет острой необходимости знать, поскольку, как говорилось ранее, они относятся к внебалансовым статьям. В большинстве случаев, стоимость импорта диктуется иностранными компаниями, и единственная цель компаний заключается в соответствии таможенной декларации.
- Для крупных компаний декларация выполняется брокерами и экспедиторами, которые не имеют возможность представить отчет по истинной стоимости импорта.

- Кроме того, поскольку на консигнационные импортные товары пошлина не начисляется, они не проходят тщательную проверку на таможне и, следовательно, ошибка в определении стоимости не корректируется.

С учетом вышеизложенных наблюдений, маловероятно, что настоящая система мониторинга, которая полностью зависит от документов - Декларации об импортном грузе и внутренних доходах (IEIRD), собранных НСИ у ТУ, будет предусматривать эффективную систему измерения истинной стоимости импорта. Таким образом, МКСТ предложил другую методологию для получения истинной оценки импорта консигнационной электронной продукции, используя материальную стоимость электронной экспортной продукции, взятую из Экспортной декларации (ЭД), вместо показателей импорта по ценам FOB, взятых из IEIRD по экспорту консигнационной электронной продукции.

Методология, предложенная МКСТ, подразумевала использование информации, составленной на основе ЭД и AEDS, собранной НСИ у ТУ. Единственное ограничение, связанное с использованием форм ТУ, заключается в надежности содержащейся в них информации. Существуют случаи, когда содержание материальной стоимости экспорта не заполняется. Таким образом, обязательное заполнение такой информации является необходимым шагом в получении более надежной информации. Подробные шаги представлены ниже:

- 1) Сформировать список 25 крупнейших экспортеров электронной продукции за год на предмет стоимости экспорта на условиях FOB. Топ 25 составляют 85-87% от общей стоимости электронной экспортной продукции на условиях FOB.
- 2) Определить категории этих экспортеров электронной продукции в соответствии с тем, как они приобретают сырье, т.е. приобретается ли сырье на условиях консигнации (консигнационные экспортеры) или напрямую импортируются (прямые экспортеры), или же применяются оба варианта (смешанные экспортеры).
- 3) Создать файл по консигнационным экспортерам, содержащий стоимость экспорта на условиях FOB (X) и стоимость сырья (материальная стоимость), которые представлены в ЭД, а также стоимость импорта на условиях FOB (M), взятая из IEIRD.
- 4) Проверить правильность стоимости сырья (MV) и показателей импорта (M):
 - Если материальная стоимость (MV) экспортера больше, чем импорт (M), замените стоимость импорта материальной стоимостью, чтобы получить уточненный импорт (M')
 - Если материальная стоимость (MV) меньше, чем импорт (M), сохраните стоимость импорта
- 5) Вычислить коэффициент добавленной стоимости (VAR), используя уточненный импорт, M', т.е. $VAR = (X - M')/X$.
- 6) Если вычисленная добавленная стоимость компании больше 50%, исключить именно эту компанию из группы консигнационных экспортеров, для которых будет сформирован коэффициент добавленной стоимости (VAR).
- 7) Суммировать экспорт (X) и импорт (M') по оставшимся компаниям в группе и вычислить коэффициент добавленной стоимости.
- 8) Применить вычисленный коэффициент добавленной стоимости к общему экспорту электронной продукции, чтобы получить уточненный импорт электронной продукции за год. В формуле $M'' = X_t - VAR_{t-1} * X_t$, где: X_t = общий экспорт электронной продукции за время t, VAR_{t-1} = коэффициент добавленной стоимости для отобранных консигнационных экспортеров за предыдущий период и M'' = уточненный импорт по сектору электронного оборудования.
- 9) Вычислить разницу между общим уточненным импортом электронной продукции (M'') и общим импортом электронной продукции (M).
- 10) Распределить вычисленную разницу (9) пропорционально между всем консигнационным импортом по следующим товарным группам: Филиппинская стандартная классификация товаров (PSCC) 9310111 – Пластина любого материала, импортируемого на условиях консигнации для производства полупроводниковых приборов; PSCC 9310112 – Формовочные смеси, импортируемые на условиях консигнации для производства полупроводниковых приборов; PSCC 9310113 – Корпуса из любого материала, импортируемого на условиях консигнации для производства полупроводниковых приборов; PSCC 9310114 – Золотая проволока, импортируемая на условиях консигнации для производства полупроводниковых приборов и PSCC 9310119 – Прочий материал и принадлежности, импортируемые на условиях консигнации для производства полупроводниковых приборов.

На основании этого исследования были сделаны следующие заключения и представлены рекомендации:

- 1) Принять предложенную промежуточную методологию, пока не будет разработана улучшенная и более целесообразная методология оценки.
- 2) Начиная с 2005 года, рассчитывать предварительную ежемесячную корректировку по импорту, используя вычисленный месячный коэффициент добавленной стоимости на основе показателей экспорта за следующий месяц и текущих показателей по импорту. Корректировка показателей по импорту будет иметь лаг в один месяц. Эта процедура основана на том допущении, что импорт за текущий месяц приведет к экспорту за следующий месяц.
- 3) НСИ и ТУ должны следить за тем, чтобы заинтересованные компании в строгом соответствии и в обязательном порядке заполняли Ячейку 44 формы AEDS.
- 4) МКСТ должен продолжать работу по другим товарным группам, например, экспорт и импорт одежды и т.д., с применением усовершенствованной экспериментальной методологии для электронной продукции как основы для совершенствования процесса сбора информации/определения стоимости экспорта/импорта других товарных групп.

Перепродажа за границей (Пример В)

5.66 Характеристики перепродажи за границей описаны в главе 2. Торговец, участвующий в покупке товаров в контексте перепродажи за границей, покупает товары у иностранного поставщика, а затем продает их покупателям за границей. Товары физически не поступают на территорию страны торговца, а сам торговец не предпринимает существенного преобразования этих товаров.

5.67 Согласно СНС 1993 и Руководства по платежному балансу, 5 издание (РПБ5), разница между стоимостью продажи и покупки товаров при перепродаже за границей фиксировалась в качестве стоимости услуг по перепродаже за границей. Товары, являющиеся объектом перепродажи за границей, оставались неучтенными в качестве импорта и экспорта, и это было признано в РПБ5 в качестве исключения из принципа смены собственника. В СНС 2008 и РПБ6 этот принцип соблюдается, и чистый экспорт товаров в рамках перепродажи за границей отражается в счетах страны, резидентом которой является трейдер. Эти новые правила учета не приводят к изменению счета производства трейдера, поскольку его выпуск по-прежнему отражает торговую наценку.

5.68 Различия в учете иллюстрирует таблица 5.4 на примере спортивной обуви, приведенном в главе 2. Основным аспектом изменения является то, что операции с товарами фиксируются в явном виде, а стоимость торговой услуги, предоставляемой трейдером, прибавляется к стоимости товаров, проданных в рамках перепродажи за границей. Переход от СНС 1993 (или РПБ5) на СНС 2008 (РПБ6) в целом напоминает переход от учета перепродажи за границей с точки зрения услуг к ее учету с точки зрения товаров. Услуги по дистрибуции не измеряются независимо в рамках счета услуг платежного баланса, поскольку стоимость торговой услуги включается в стоимость продажи товара.

Таблица 5.4

Перепродажа за границей, международные операции в соответствии с СНС 1993 и СНС 2008

	СНС 1993	СНС 2008
Экспорт	25	25
Товары	0	25
Чистый экспорт товаров в рамках перепродажи за границей	0	25
Товары, приобретенные в рамках перепродажи за границей	0	-85
Товары, проданные в рамках перепродажи за границей	0	110
Услуги	25	0
Импорт	0	0

5.69 В отношении перепродажи за границей необходимы следующие элементы данных и соответствующие корректировки:

- a) оценка торговой услуги трейдера;
- b) оценка импорта (или отрицательного экспорта) и экспорта в рамках перепродажи за границей;

с) оценка (изменений) запасов материальных оборотных средств находящихся за границей.

5.70 Каждый из этих пунктов подробно рассматривается ниже.

Выявление перепродажи за границей

5.71 Поскольку торговые услуги, связанные с перепродажей за границей, не обязательно учитываются в качестве таковых, а также поскольку импорт, связанный с перепродажей за границей (или отрицательный экспорт), и экспорт не регистрируются в статистике торговли товарами, выявление случаев перепродажи за границей требует дополнительного анализа. Характер анализа схож с разработанными НСИ методами выявления бесфабричных производителей товаров (БПТ), которые обсуждаются ниже в этой главе. Для выявления деятельности по перепродаже за границей можно использовать следующие типы проверок:

- a) операции, связанные с перепродажей за границей, можно выявлять в рамках обследований предприятий, особенно обследований оптовой торговли, но это потребует внесения в вопросник корректировок, указанных ниже;
- b) можно проводить сопоставление данных и анализ данных из различных источников, предпочтительно на основе единых идентификационных кодов компаний, особенно (но не обязательно исключительно) в Торговой категории G, которые осуществляют внешнеторговые операции (в рамках наблюдаемых);
- c) подробные банковские данные об операциях с иностранной валютой, классифицированных в качестве экспорта товаров, могут сопоставляться с таможенными данными об экспорте отдельных предприятий. Когда банковские данные об экспорте товаров каким-либо предприятием значительно превышают таможенные данные, можно подозревать, что мы имеем дело со случаем перепродажи за границей, после чего рекомендуется провести дополнительный анализ данных (или обследование);
- d) в качестве альтернативы для выявления случаев перепродажи за границей можно использовать метод сопоставления данных о предприятиях, охватываемых обследованиями предприятий, с таможенными данными. Обследования предприятий могут помочь в выявлении связанных с торговлей операций с иностранными поставщиками или покупателями.

a) Оценка торговой услуги трейдера

5.72 Информация о торговой наценке обычно получается из результатов обследований предприятий, хотя в них различие между перепродажей за границей и другими видами продаж проводится не всегда. Трейдеры обычно учитываются в Разделе G (оптовая и розничная торговля; ремонт моторных транспортных средств и мотоциклов) МСОК ред.4. Следует отметить, что предприятия других отраслей также могут участвовать в деятельности по перепродаже за границей.

5.73 Обследования предприятий сектора оптовой и розничной торговли обычно направлены на измерение оборота торговли, а также покупки товаров, являющихся объектом торговли. Эта информация позволяет статистикам оценить торговые наценки оптовой и розничной торговли в виде разницы между стоимостью соответствующих покупок и продаж (оборота).

5.74 В счете производства выпуск оптовой и розничной торговли (торговая наценка) регистрируется по всем продажам данной единицы независимо от места, в котором товары куплены. Дополнительные вопросы обследований, в соответствии с предложенной ниже структурой, могут представлять информацию о части торговой деятельности, связанной с перепродажей за границей:

- a) Купленные за границей товары, которые продаются:
 - i. на внутреннем рынке;
 - ii. за границей.
- b) Проданные за границей товары, которые были куплены:
 - i. на внутреннем рынке;
 - ii. за границей.
- c) Изменения запасов вследствие разницы во времени между a) и b).

5.75 Покупка товаров, связанная с перепродажей за границей, описывается позицией (a.ii), а продажа товаров, связанная с перепродажей за границей, – позицией (b.ii). Разница между ними может включать в себя торговую наценку, а также, возможно, холдинговые прибыли и убытки вследствие переоценки товаров, подлежащих перепродаже за границей, которые необходимо исключить из стоимости торговых услуг.

5.76 Еще одним источником информации об услугах по перепродаже за границей может служить статистика международной торговли услугами. В РСМТУ 2010 указано, что оценка стоимости услуг комиссионных агентов, оптовых и розничных торговцев (услуг по дистрибуции) является особенно полезным дополнением к статистике услуг, охватываемой платежным балансом. Возможно, что некоторые доходы, полученные от перепродажи за границей, уже отражены в статистике торговли услугами. Оценка и предоставление этой информации в качестве дополнительной, исключая холдинговые прибыли и убытки, позволит проводить более полный анализ международного предложения услуг.

Страновой тематический пример 5.7

Обследования, используемые в Соединенных Штатах для выявления операций по перепродаже за границей и запасов материальных оборотных средств, находящихся за границей

В Соединенных Штатах надлежащий учет операций, связанных с деятельностью по перепродаже за границей, и соответствующих изменений в запасах материальных оборотных средств, находящихся за границей, требует комбинирования информации, собранной в рамках различных обследований. За сбор данных в рамках обследований отвечают два отдельных учреждения. Бюро экономического анализа (БЭА) проводит обязательные обследования в соответствии с законом, известным как "Закон об обследовании международных инвестиций и торговли услугами". Среди прочего, этот закон требует периодического сбора данных о международной торговле услугами и деятельности, связанной с прямыми инвестициями. Бюро переписей Соединенных Штатов Америки проводит ежегодное обследование оптовой торговли (ЕООТ) и ежегодное обследование розничной торговли (ЕОРТ), в ходе которых собирается информация о продажах (обороте) и запасах материальных оборотных средств.

БЭА проводит Базовое обследование операций с отдельными услугами и продуктами интеллектуальной собственности с иностранными лицами (ВЕ-120) для отслеживания импорта и экспорта услуг и продуктов интеллектуальной собственности (ПИС) в США. Каждая американская корпорация отчитывается об операциях полностью консолидированного предприятия в США, исключая иностранные отделения и филиалы.

В РПБб рекомендуется классифицировать перепродажу за границей как компонент торговли товарами в рамках новой категории "чистый экспорт товаров в рамках перепродажи за границей" и рассчитывать показатель валовых операций с товарами, связанных с перепродажей за границей. В настоящее время БЭА собирает данные о чистых поступлениях от перепродажи за границей в рамках своих обследований отдельных услуг и учитывает их в качестве компонента "прочих" частных услуг. Используемый в настоящее время источник данных БЭА о товарах не охватывает валовые операции, связанные с перепродажей за границей, поскольку эти товары не пересекают таможенной границы США. Поэтому БЭА добавило в программу своего обследования 2011 года вопросы для выявления покупки и последующей перепродажи товаров в рамках перепродажи за границей.

► Schedule F — ADDITIONAL REPORTING OF TRANSACTIONS (WITH FOREIGN PERSONS) IN MERCHANTING SERVICES

1. Did you report receipts for merchenting services (transaction code 22) on Schedule A?

- F1001¹ 1 Yes
 2 No – Schedule F is complete.

2. Are you able to report the value of sales and purchases of the goods sold under the merchenting transactions you reported on Schedule A (Note: Sales of merchenting services are equal to the difference between your cost and the resale price of goods (such as crude oil, grain, and other commodities) that are both purchased and resold abroad; that is, the goods are neither imported to, nor exported from, the United States and they do not undergo significant processing during the time between when they are purchased and resold.)

- F1002¹ 1 Yes – Go to question 3.
 2 No – Schedule F is complete.

3. (Voluntary) Enter the value of sales and purchases of the goods sold under the merchenting transactions you reported on Schedule A.

Thousands of U.S. dollars			
F1003	1	Sales	2 Purchases
	\$		\$

4. The sales and purchases recorded in Question 3 were (check the appropriate box):

- F1004¹ 1 Based on accounting records.
 2 Estimated by persons knowledgeable regarding these transactions.

(перевод основных пунктов)

Приложение F - Дополнительная отчетность по операциям (с иностранными лицами) услуг перепродажи

1. Сообщили ли вы о платежах за услуги по перепродаже (код операции 22) в Приложении А?

1. Да
2. Нет – Приложение F заполнено.

2. Способны ли вы сообщить стоимость продаж и закупок товаров, продаваемых в рамках операций по перепродаже, о которых вы сообщили в Приложении А (Примечание: Продажи услуг по перепродаже равны разнице между вашими затратами и ценой перепродажи товаров (таких как, сырая нефть, зерно и другие сырьевые товары), которые закупились и перепродавались за границей; то есть, товары не импортировались в США и не экспортировались из США, не подвергались значительной переработке во время между закупкой и перепродажей.)

1. Да – переходите к Вопросу 3
2. Нет – Приложение F заполнено

3. (Необязательно) Введите стоимость продаж и закупок товаров, продаваемых в рамках «операций по перепродаже», о которых вы сообщили в Приложении А

Тысяч долларов США

1. Продажи
2. Закупки

4. Продажи и закупки указанные в Вопросе 3 (отметьте соответствующую ячейку):

1. Базируются на бухгалтерских записях.
2. Были оценены лицом осведомленным с этими транзакциями.

После консультаций с потенциальными респондентами БЭА выяснило, что некоторые из них могут испытывать трудности с выявлением этих операций в своей бухгалтерской документации и с предоставлением точной отчетности по ним. Поэтому БЭА просило предоставлять информацию о соответствующих операциях на добровольной основе. БЭА оценит ответы респондентов, чтобы определить, можно ли будет в дальнейшем использовать эти данные для оценки таких операций.

Обследования ЕООТ и ЕОПТ Бюро переписей охватывают все оптовые (или розничные) заведения в Соединенных Штатах, подающие сведения о заработной плате под единым номером работодателя (ЕНР). ЕНР является федеральным номером налогоплательщика и используется для идентификации коммерческого предприятия. Данные о запасах материальных оборотных средств на конец года и запасах, находящихся за границами США, собираются в разбивке по отраслям, а не по типу продукции. Ниже представлена выдержка из ежегодного обследования оптовой торговли, содержащая конкретные вопросы о запасах. Такие же вопросы используются и в обследовании ЕОПТ.

Вопросы не направлены конкретно на выявление товаров, купленных и проданных в рамках операций по перепродаже за границей. Собранные данные могут отражать разницу во времени между импортом товара в США и сменой собственника. Тем не менее эти данные можно использовать для выявления объема запасов материальных оборотных средств, находящихся за границей в рамках операций по перепродаже за границей. Самая высокая доля запасов, хранившихся за границей для оптовых торговцев, исключая отделения компаний по продаже промышленной продукции, наблюдалась в отрасли нефтепродуктов, которая давно известна активным использованием операций, связанных с перепродажей за границей. Результаты обследований также показывают, что в 2011 году запасы материальных оборотных средств, хранившиеся оптовыми торговцами за границей, составляли 4% от общего запаса материальных оборотных средств.

7 VALUE OF INVENTORIES

INCLUDE

- All inventories of products covered by this report, including auxiliary locations (such as warehouses, garages, and central administrative offices) servicing these establishments, regardless of where held
- Inventory held in Foreign Trade Zones or in bond warehouses in the United States
- Report at cost or market value as of December 31 (or the end of the period for which you are reporting)

EXCLUDE

- Items such as fixtures, equipment, and supplies not held for resale
- Products owned by others that are being held on consignment

A. Did this EIN own inventories, regardless of where held, at the end of 2012 (or the end of the period for which you are reporting)?

- Yes
- No - Go to **8** on the next page

B. What was the value of inventories?

Mark "X" if None

- 1. Total inventories (if applicable, before Last-in, First-out (LIFO) adjustment)**
- 2. LIFO reserve (if applicable)**
- 3. Book value of Inventories**
- 7B1 minus 7B2**

2012			
\$ Bil.	Mil.	Thou.	Dol.

C. Were inventories reported as of December 31?

- Yes - Go to **8E**
- No

2012		
Month	Day	Year

D. If not December 31, inventories were reported as of what date?

E. Were any of the inventories reported in 7B1 stored outside, or en route to, the 50 states and the District of Columbia in 2012?

- Yes
- No - Go to **8**

F. What was the value of the inventories stored outside, or en route to, the 50 states and the District of Columbia in 2012?
Exclude inventory held in Foreign Trade Zones or in bond warehouses in the U.S.

2012			
\$ Bil.	Mil.	Thou.	Dol.

8 INVENTORY VALUATION METHOD

A. Were any of the inventories reported in 7B1 subject to the LIFO valuation method?

- Yes
- No - Go to **8** on the next page

B. How much of the inventory reported in 7B1 was subject to:

Mark "X" if None

- 1. LIFO valuation method before adjustment**
- 2. Any other valuation method**
- 3. Verify Total**
Sum of **8B1** and **8B2**. Total must equal **7B1**.

2012			
\$ Bil.	Mil.	Thou.	Dol.

7. СТОИМОСТЬ ЗАПАСОВ (перевод основных пунктов)**ВКЛЮЧАЕТ**

- Все запасы продукции, охватываемые этим отчетом, в том числе находящиеся на вспомогательных местах (таких как склады, гаражи, и центральные административные офисы), обслуживающие эти заведения независимо от места нахождения
- Запасы, находящиеся во Внешнеторговых Зонах (FTZ) или на складах временного хранения в США
- Отчет по себестоимости или рыночной стоимости по состоянию на 31 декабря (или на конец отчетного периода)

A. Это собственные запасы, сделанные EIN (идентификационный номер работодателя) независимо от того, где они хранятся, в конце 2012 (или в конце отчетного периода)

Да

Нет – Перейдите к пункту 9, на следующей странице

B. Какая была стоимость запасов материальных оборотных средств?

1. Всего запасов (если это применимо, до корректировки LIFO)
2. Резервы LIFO (если это применимо)
3. Балансовая стоимость запасов материальных оборотных средств

C. Было ли сообщено о состоянии запасов на 31 декабря

Да – переходите к пункту 7 E

Нет

D. Если не 31 декабря, то на какую дату было сообщено состояние запасов?**E. Хранились ли какие либо из запасов, указанных в 7 B1, вне пределов или на пути к 50 штатов(-ам) или округа(-у) Колумбия в 2012 году?**

Да

Нет – переходите к пункту 8

F. Какова стоимость запасов хранившихся вне пределов или на пути к 50 штатов(-ам) или округа(-у) Колумбия в 2012 году?*Исключая запасы находящиеся во Внешнеторговых Зонах или на складах временного хранения в США***ИСКЛЮЧАЕТ**

- такие предметы, как крепления, оборудование и расходные материалы, не предназначенные для перепродажи
- единицы продукции, принадлежащие другим, взятые на условиях консигнации

8. МЕТОД ОЦЕНКИ ЗАПАСОВ**G. Оценивались ли какие либо из запасов, указанных в 7 B1, по методу LIFO?**

Да

Нет - Перейдите к пункту 9, на следующей странице

H. Какая часть запасов, указанных в 7 B1, оценивалась:

1. по методу LIFO, перед корректировкой
2. при помощи другого метода оценки
3. Проверка итога

Сумма 8 B1 и 8 B2. Итоговое количество должно быть равно 7 B1

Страновое тематическое исследование 5.8**Включение перепродажи товаров в национальные счета Республики Корея**

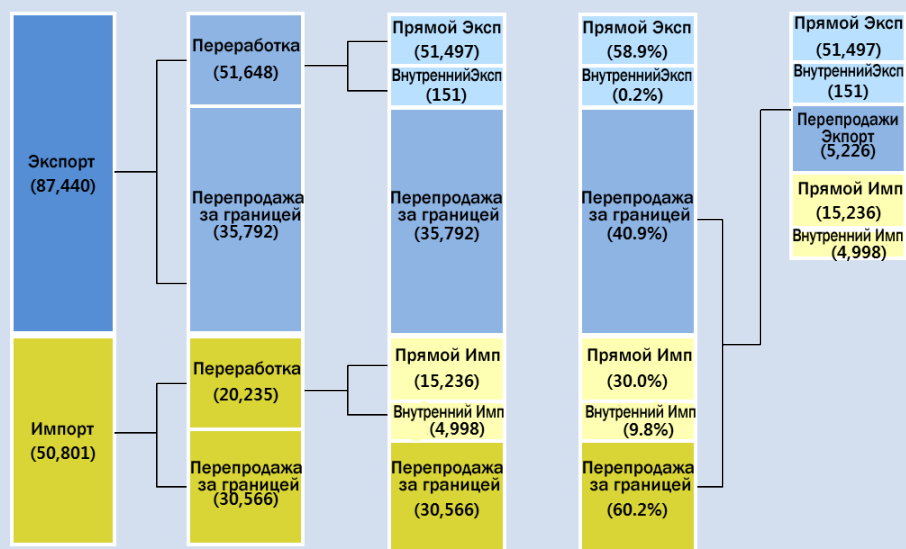
Согласно СНС 1993, перепродажа товаров рассчитывалась как стоимость реализованных товаров за вычетом расходов на покупку этих же товаров на тот момент времени, и относилась к категории услуг оптовой торговли. СНС 2008 рекомендует регистрировать товары, подвергающиеся перепродаже за границей, как отрицательный экспорт при приобретении и положительный экспорт при реализации.

Банк Кореи предпринял следующие шаги, чтобы измерить перепродажу согласно принципам СНС 2008 и РПБ6. В качестве первого шага была проведена оценка общей суммы торговли услугами по переработке и перепродаже путем выявления различий между данными Системы отчетности по международным операциям в Республике Корея (FEIS) и таможенными данными, используя следующие тождества:

Экспорт в FEIS – Экспорт по таможенным данным – Другой экспорт, кроме таможенных услуг, услуг переработки и перепродажи = Общий экспорт услуг переработки и перепродажи

Импорт в FEIS – Импорт по таможенным данным – Другой импорт, кроме таможенных услуг, торговли услугами переработки и перепродажи = Общий импорт услуг переработки и перепродажи

Второй шаг заключается в разделении общей суммы переработки и перепродажи на торговлю в целях переработки и перепродажи, проводя обследование деятельности по переработке. В качестве третьего шага определяется состав подлежащих перепродаже товаров путем обследования деятельности по перепродаже. Ключевым аспектом в настоящем анализе является сопоставление методов оценки между двумя использованными источниками, данными FEIS против таможенных данных, а также внесение соответствующих корректировок по временным лагам.

Структура торговли в целях переработки и перепродажи за границей (2010 г., млн. долларов США)

Для выявления товарных потоков, связанных с переработкой, применяются следующие шаги:

- 1) Установить известную информацию на основе таможенных данных.
- 2) Установить связь товаров, направляемых на переработку, с возвращенным товаром.
- 3) Обследования и оценка.
- 4) Создать таблицу импортных операций для переработки товаров вне таможенной территории.

Для оценки деятельности по перепродаже, выполняются следующие аналитические шаги:

- 1) Оценить общее значение приобретения и реализации по деятельности, связанной с перепродажей
- 2) Провести обследование деятельности по перепродаже по отраслям:
 - выбрать позиции, относящиеся к перепродаже;
 - приобретение и реализация по каждой позиции;
 - основные страны происхождения и назначения.
- 3) Оценить размер маржи по каждой позиции.
- 4) Создать вектор экспорта по перепродаже.

Рассматривая товары, подлежащие перепродаже в Республике Корея (базисный год 2010), 89,3% состоит из электрических и электронных изделий, нефтепродуктов и угля (4,6%), химической продукции (2,7%), текстильных изделий (1,3%) и прочих продуктов (2,0%).

b) Измерение чистого экспорта перепроданных за границей товаров

5.77 Можно утверждать, что по сравнению с переработкой перепродажа за границей приводит к противоположной ситуации с данными. Промышленная переработка приводит к потокам товаров, учитываемым в статистике торговли товарами, которые не должны учитываться в платежном балансе. Перепродажа за границей приводит к учету чистого экспорта (экспорт за вычетом импорта), который не учитывается в статистике торговли товарами. Это означает, что для отслеживания этих явлений необходимы дополнительные источники данных.

5.78 Как обсуждалось ранее, операции с товарами в рамках перепродажи за границей могут наблюдаться путем внесения соответствующих корректировок либо в статистику предприятий оптовой торговли, либо в статистику международной торговли услугами. Минимальным требованием к данным является измерение как минимум торговой наценки, получаемой в результате перепродажи за границей. В отсутствие информации об операциях с продукцией соответствующая стоимость продукции (покупка и продажа) может быть приблизительно выведена из стоимости торговой услуги на основе предположений. Однако подробная информация о конкретных категориях товаров останется неизвестной. Информация только о торговых услугах, возможно, позволит разумно оценить вклад перепродажи за границей в торговый баланс. Такая аппроксимация импорта и экспорта очевидно является второй приемлемой возможностью, которую следует использовать только когда сбор данных невозможно расширить в процессе перехода от РПБ5 на РПБ6.

с) Оценка (изменений) запасов материальных оборотных средств, находящихся за границей

5.79 Страновой тематический пример (5.5) показывает, что данные о запасах материальных оборотных средств, находящихся за границей в рамках деятельности по перепродаже, можно получить путем соответствующей адаптации обследований предприятий оптовой торговли. В отношении информации о покупке и продаже товаров в рамках перепродажи за границей обследование предприятий способно дать всеобъемлющую картину деятельности по перепродаже за границей и помочь в проведении различия между торговыми услугами и переоценкой связанных с ними запасов материальных оборотных средств.

Валидация данных

5.80 Случаи перепродажи за границей, которые существенным образом влияют на (связанный с торговлей) внутренний оборот или являются значимыми с точки зрения торгового баланса, могут потребовать индивидуального подхода с задействованием всей доступной информации, собираемой о соответствующих компаниях. Это может привести к улучшению качества данных и восполнению пробелов в общих данных о перепродаже за границей. Иллюстрацией такого специального анализа служит нижеприводимый страновой тематический пример Кыргызстана.

Страновой тематический пример 5.9**Деятельность по перепродаже за границей в Кыргызстане**

Как и большинство стран мира, Кыргызстан охвачен процессом глобализации. Международные потоки товаров, услуг, капитала, трудовых ресурсов и доходов влияют на национальную экономику и создают проблемы для статистических измерений. *Национальный статистический комитет Кыргызской Республики* (НСК) отвечает за точное определение новых явлений и разработку решений для их измерения.

Регулярная статистическая отчетность не позволяет четко продемонстрировать воздействие глобализации на деятельность национальных предприятий. С целью выявления аспектов глобального производства НСК разработал аналитический инструмент, практическое применение которого началось в 2010 году. Этот инструмент в основном предназначен для получения данных об оптовой торговле предприятий. При обработке регулярных статистических отчетов проводится автоматическое сопоставление объемов внутренней оптовой торговли, объемов производства, а также экспорта и импорта в разбивке по продуктам. Эти квазибалансы позволяют провести расчет текущих оценок на уровне товарных групп. Этот инструмент позволил НСК выявить несколько важных фактов.

В Кыргызстане работают два крупных предприятия-резидента, занимающие важное место в национальной экономике. Доход этих предприятий в 2011 году составил 0,7% и 0,4% ВВП соответственно. Мониторинг этих предприятий в рамках регулярной статистической отчетности осуществляется по нескольким показателям: валовый доход (торговая наценка), товары для перепродажи, расходы на теплоснабжение и электроэнергию, железнодорожные перевозки, связь, аренда, выплаты процентов по кредитам, оплата труда наемных работников, командировочные расходы и прочие расходы. Эти показатели отражают внутреннюю производственную деятельность, осуществляемую этими компаниями, учтенную в национальных счетах Кыргызстана.

Основная часть деятельности этих предприятий связана с оптовой торговлей нефтепродуктами. Особенностью этих предприятий является то, что они закупают нефтепродукты в Российской Федерации и продают их в Казахстан. Товары (нефтепродукты) доставляются из Российской Федерации в Казахстан напрямую, минуя экономическую территорию Кыргызстана. Эта торговля нефтепродуктами не фиксируется в таможенной статистике и, следовательно, не отражается в статистике внешней торговли Кыргызстана.

В то же время продажи этих нефтепродуктов фигурируют в отчетности данных предприятий в виде оборота внутренней оптовой торговли. Хотя этот оборот правильно относится на счет этих двух компаний, он фактически не имеет отношения к внутренней торговле, поскольку нефтепродукты не появляются в пределах национальной территории. Учитывая тот факт, что рынок нефтепродуктов в самом Кыргызстане невелик, рассматриваемые объемы являются очень значительными в рамках национальной экономики. Возникающие вследствие этого расхождения между данными о торговле внутри страны и за рубежом, промежуточном потреблении всеми остальными данными таблицы «затраты–выпуск» требовали проведения пересмотра.

Эксперты Межгосударственного статистического комитета Содружества Независимых Государств (Статкомитета СНГ) совместно со статистиками НСК рассмотрели вопрос о том, каким образом деятельность указанных предприятий следует отражать при составлении национальных счетов Кыргызстана. Для признанных явных случаев перепродажи за границей были применены соответствующие рекомендации СНС 2008 (пункты 14.79, 26.21) и РПБ6 (пункты 10.41–10.49), а также рекомендации руководства "Влияние глобализации на

национальные счета" (пункты 6.22–6.23). Это означает, что покупки товаров этими двумя трейдерами отражаются в качестве отрицательного экспорта товаров в рамках перепродажи за границей, а последующая продажа товаров отражается в качестве положительного экспорта товаров в рамках перепродажи за границей. Разница между объемом продаж и покупок данных товаров представляет собой "чистый экспорт товаров в рамках перепродажи за границей", который равен объему произведенных торговых услуг этих двух торговцев в Кыргызстане.

Бесфабричное товаропроизводство (Пример С)

5.81 Согласно текущим рекомендациям, БТП рассматриваются как особый случай трейдеров. Однако из-за своих характерных особенностей и более активной роли, которую они играют на стадии обработки в производстве, рекомендуется отдельно выделять БТП в классах торговли (см. более подробную информацию по классификации и регистрации операций БТП в Главе 2). Такая отдельная идентификация позволит в последующем проанализировать характеристики БТП и при будущих пересмотрах международных стандартов иметь информацию для того, чтобы включить БТП в соответствующие классы обрабатывающих единиц.

5.82 Если БТП относятся к категории торговли, их отчетность будет следовать схемам организации перепродажи и будут требоваться данные, которые описаны в предыдущем разделе о перепродаже за границей. В Главе 2 (пункт 2.69 и далее) представлены предлагаемые корректировки учета, применяемые в случае, если БТП будут относиться к категории обрабатывающих единиц.

5.83 Как отмечалось выше, первый шаг в поддержке исследования БТП – это их выделение в рамках отрасли торговли. В следующих пунктах предлагаются критерии, которые используются для обнаружения таких компаний. Необходимо отметить, что хотя в соответствии с текущими стандартами БТП относятся к торговле, фактические данные по странам показывают, что БТП также могут обнаруживаться в обрабатывающем производстве, коммерческих услугах, исследованиях или других видах деятельности.

Идентификация БТП

5.84 Основная задача – это определение характера деятельности БТП и обособление их от торговли, поскольку вероятно, что большинство БТП будут относиться к категории торговли, что соответствует текущим международным рекомендациям. Несмотря на то, что выпуск и производство будут существенно отличаться, обследование коммерческих предприятий может не предоставлять необходимых данных для того, чтобы отличить БТП от дистрибьюторов, находящихся в том же классе МСОК. Оба типа компаний будут сообщать об обороте от продажи произведенных товаров, а также о покупках (тех же) товаров. Подробная информация по производственным затратам покажет, что компании обоих типов не участвуют в физической трансформации товаров.

5.85 Различие между обоими типами компаний намного лучше описывается с точки зрения их роли в схеме организации (глобального) производства или, другими словами, с точки зрения коммерческих функций, которые они осуществляют. Дистрибьюторы, главным образом, ответственны за транспортировку произведенных товаров от производителей к потребителям. БТП принимают участие в процессе производства товаров, которые они покупают и продают, путем поставки технической документации на товары и управления производственной цепочкой. С точки зрения измерения проблему создает то, что все эти функции – распределение, разработка продуктов и управление цепочкой – могут осуществляться и происходить в пределах одного предприятия. Это, безусловно, осложняет картину и проведение точной классификации компаний, которые осуществляют все это множество коммерческих функций.

5.86 Первые сигналы, помогающие определить БТП, это те случаи, когда трейдеры оказываются крупными инвесторами в ПИС и создают торговые наценки выше среднего уровня. Такие высокие торговые наценки воплощают доход от ПИС-инвестиций. Осложняющим фактором, конечно, является то, что такие компании не могут быть включены в выборку обследований научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), если они относятся к категории трейдеров. Другими словами, на присутствие БТП указывают два важных показателя. Во-первых, торговая наценка, которая воплощает стоимость связанных с ПИС услуг, существенно больше, чем торговая наценка чистого трейдера. Во-вторых, содержание права собственности на ПИС и особенно НИОКР не очень хорошо соответствует деятельности, относящейся к чистой торговле, что может указывать на присутствие БТП.

5.87 БТП будут принимать на работу работников с более высокой средней почасовой зарплатой, включая линейных руководителей, исследователей и разработчиков изделий. Информация об образовательном уровне сотрудников, полученная на основе обследований рабочей силы, может предоставить дополнительные данные. Так, дополнительным шагом является анализ аспектов качества трудозатрат. Специальные обследования НИОКР или информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) могут показывать, что значительные части затрат

труда фактически участвуют в разработке ПИС и связаны с инвестициями ПИС для себя. Значительная доля высокообразованных сотрудников обычно указывает на то, что персонал участвует в управлении производственными цепочками, а не в торговле.

5.88 Кроме того, можно проводить консультации с ассоциациями производителей в целях составления перечня БТП, особенно, когда известно, что эти компании функционируют в определенных отраслях промышленности. Это особенно хорошо видно на примере отраслей производства бытовой электротехники и полупроводников.

5.89 Дополнительные методы обнаружения предполагают сопоставление данных и анализ, в котором участвуют различные источники данных. Предпочтительно, чтобы процесс осуществлялся на основе единого идентификационного номера компании, например:

- a) Подробные банковские данные по операциям с иностранной валютой, относящимся к категории экспорта товаров, можно сравнить с таможенными данными по экспорту индивидуальных предприятий. В случаях, когда значения экспорта товаров по банковским данным для предприятия значительно выше, чем по таможенным данным, можно подозревать наличие бесфабричного производства товаров (или перепродажи), поэтому необходимо дополнительно изучить финансовые отчеты. Однако банковские данные могут вызывать проблемы, связанные с классификацией. Временные лаги в регистрации могут также вызывать беспокойство.
- b) Еще одним методом обнаружения является сопоставление данных НДС по экспорту с таможенными данными по экспорту индивидуальных предприятий. В случаях, когда по определенному предприятию данные НДС по экспорту существенно выше таможенных данных, может подозревать наличие глобального производства (или перепродажи), и, вероятно, потребуется проведение дополнительного исследования.

5.90 Более конструктивное решение заключается в получении данных по БТП из обследований предприятий, предпочтительно, на основе их точной идентификации в регистре коммерческих предприятий. Предложенный пересмотр МСОК, связанный с отраслевой классификацией БТП, дополняет этот подход.

5.91 Недавний опыт стран показывает, что вопросы в обследованиях предприятий, касающиеся переноса ими производства товаров за границу, показывают удовлетворительные результаты. Однако эти обследования требуют дополнительных конкретных указаний и последующей работы с респондентами по сравнению с другими обследованиями, поскольку наблюдаемые схемы могут быть даже более сложными, чем предполагавшиеся на этапе подготовки обследования, особенно потому что предприятия могут быть задействованы в нескольких формах глобального производства. Предприятия могут сообщать о платежах субподрядчикам; однако при этом информация о продажах товаров за рубежом будет отсутствовать. Это может указывать на формирование запасов материальных оборотных средств за границей. Предварительные страновые результаты также указывают на то, что не всегда можно провести четкое различие между перепродажей и бесфабричным производством. Этот вопрос будет дополнительно рассматриваться ниже.

Выделение БТП среди трейдеров

5.92 В соответствии с действующими международными стандартами учета, вероятно, достаточно будет выделить в отдельную группу всех дистрибьюторов, которые участвуют в бесфабричном производстве товаров; при этом основная цель этой работы заключается в поддержке дальнейшего анализа этих предприятий. Выделение БТП из группы трейдеров будет иметь более серьезные последствия, как только БТП станут относиться к категории производителей. В частности, по тем компаниям, которые сочетают бесфабричное производство товаров с дистрибьюторской деятельностью, выпуск деятельности должен быть разделен на (а) выпуск, связанный с производством (выпуск товаров по основным ценам) и (б) выпуск, связанный с торговлей (торговая наценка). Это нелегкая задача, поскольку требует разбить добавленную стоимость этих компаний на компоненты производства и распределения.

5.93 Наиболее важным шагом в этом разбиении является аппроксимация услуг капитала соответствующих ПИС в балансе активов и пассивов рассматриваемой компании. Как и следовало ожидать, эти связанные с ПИС затраты капитала имеют отношение к производству, а не к торговле. Объем этих услуг капитала может указывать на то, действительно ли необходимо относить компанию к категории БТП или нет. Остаточный доход можно отнести к торговой наценке.

5.94 Концепция услуг капитала представлена в Главе 20 СНС 2008. Услуга капитала отражает поток услуг актива для производства. По существу, услуга капитала должна соответствовать рентной стоимости капитала. Для

более глубокого понимания предмета делается ссылка на Руководство Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) по измерению капитала (2009)¹⁹.

5.95 Не исключено, что БТП получает услуги по НИОКР от определенного поставщика услуг НИОКР. Эти услуги могут быть в форме покупки актива НИОКР или покупки услуг капитала, связанных с НИОКР. Это не меняет характер БТП. Преимуществом такой ситуации является то, что стоимость активов, связанных с ПИС, или стоимость услуг капитала может непосредственно наблюдаться на основе рыночных операций.

5.96 Для «действительно» пограничных случаев окончательное решение может осложняться ввиду изменчивости результатов анализа со временем. Это может отражать действительность, поскольку относительный размер торговли и бесфабричного производства товаров в общем выпуске может варьироваться на протяжении нескольких отчетных периодов.

5.97 В заключение необходимо отметить, что существуют пограничные случаи, по которым сложно провести необходимые небольшие и подробные различия между торговлей/перепродажей и бесфабричным производством товаров (и товарами, направляемыми за границу на переработку) на основе информации, полученной в результате обследований. Иногда такие нюансы там сложно заметить. В особенности, по более крупным компаниям индивидуальная оценка может быть единственным вариантом, при этом будут полезны дополнительные данные, полученные непосредственно от представителей рассматриваемого предприятия.

Страновой тематический пример 5.10

Выявление производственных услуг и бесфабричного производства товаров в Соединенных Штатах

Бюро переписей Соединенных Штатов (США) и Бюро экономического анализа изучают методы классификации и сбора данных от юридических лиц, входящих в глобальные производственные цепочки. Один из ключевых элементов – выявление взаимоотношений между фирмами, передающими производство продукции на аутсорсинг, но контролирующими производственный процесс, и фирмами, предоставляющими услуги контрактного производства. В результате предварительной работы, проведенной Бюро переписей, респонденты, по всей видимости, уяснили концепцию услуг контрактного производства и потребность статистических ведомств США в сборе данных. Однако сбор данных может представлять определенные трудности. Некоторые респонденты указали, что они в принципе не в состоянии представить данные, поскольку ни система учета, ни система управления производством не содержит доступных для поиска переменных, позволяющих выявлять эти услуги. Для определения надежности сбора данных Бюро переписей США и БЭА добавили в свои обследования вопросы, помогающие выяснить, могут ли предприятия США сообщать точные сведения о покупках и продажах услуг в рамках контрактного производства.

Обследование зарубежных прямых инвестиций

Каждые пять лет БЭА проводит обязательное базовое обследование зарубежных прямых инвестиций США (ВЕ-10) для учета экономической активности многонациональных компаний США и их зарубежных филиалов. Базовое обследование ВЕ-10 охватывает всю совокупность прямых инвестиций США за рубежом с точки зрения стоимостного объема и является наиболее полным обследованием подобных инвестиций в данной области, проводимым БЭА. В ходе обследования собирается подробная информация о финансовой структуре и функционировании головных американских компаний и их зарубежных филиалов, а также об операциях и позициях между головными компаниями и их филиалами. В США любой резидент (в том числе компании), имеющий зарубежный филиал, обязан представлять соответствующую отчетность. Если респондент является корпорацией США, то он показывает в отчетности операции полностью консолидированного предприятия США, к которому не относятся зарубежные отделения и другие зарубежные филиалы.

Для выяснения характера деятельности многонациональных компаний США в отношении услуг по производству, БЭА добавило в базовое обследование прямых зарубежных инвестиций США 2009 года (ВЕ-10А) вопросы о покупке и выполнении услуг контрактного производства для американских головных компаний, не являющихся банками. Эти вопросы были добавлены для того, чтобы выявить группу оказывающих производственные услуги фирм, которые можно было бы использовать либо в качестве основы выборки для специального обследования по данной теме, либо для выявления фирм, задействованных в контрактном производстве, что может быть увязано с данными, собранными Бюро переписей. Увязка данных производится тогда, когда идентификационные коды компаний из файлов БЭА привязываются к соответствующим им компаниям из файлов Бюро переписей. В обследовании ВЕ-10 контрактное производство определялось как "заключение с фирмой контракта на обработку материалов и комплектующих, включая оплату изготовления,

¹⁹ Измерение капитала – Руководство ОЭСР 2009 г., второе издание: <http://www.oecd.org/publications/measuring-capital-oecd-manual-2009-9789264068476-en.htm>

сборки, маркировки и упаковки материалов и комплектующих". Поскольку БЭА пыталось выявить группу фирм, занимающихся контрактным производством, то в обследование были добавлены только вопросы, требующие ответа "да" или "нет". Определение в обследовании BE-10 было шире содержащегося в международных руководствах определения производственных услуг как обработки материалов и комплектующих, принадлежащих другим. Однако БЭА просило респондентов ответить, владеют ли они всеми или некоторыми материалами, используемыми контрактными производителями.

В настоящее время БЭА ведет сбор данных базового обследования операций с иностранными резидентами по отдельным услугам и продуктам интеллектуальной собственности (BE-120), в отношении производственных услуг с использованием, принадлежащих другим лицам материалов и комплектующих, которые включают обработку, сборку, маркировку, упаковку и прочее и производятся предприятиями, не владеющими соответствующими товарами. Предоставление компаниями отчетности по вопросам контрактного производства является добровольным, и первоначальное изучение ответов на эти вопросы выявило низкий процент ответов.

Обследование организации компаний

Обследование организации компаний (ООК), охватывающее все компании с несколькими единицами, которые имеют как минимум 250 сотрудников, и выборку более мелких компаний, проводится для поддержки других обследований, проводимых Бюро переписей. Компании, имеющие менее 250 сотрудников, выбираются для ООК только тогда, когда административные данные свидетельствуют о том, что в компании происходят организационные перемены и закрываются или открываются новые заведения. Бюро переписей сосредоточивает свои усилия на сборе информации о заведениях крупных компаний из-за их значимости для экономики. ООК проводится ежегодно в течение четырех лет между экономическими переписями. ООК разработано главным образом для ведения регистра коммерческих предприятий.

В ООК 2011 года было включено несколько вопросов, призванных улучшить понимание Бюро переписей взаимоотношений между предприятием и его заведениями, бизнес-моделей и глобальной экономической деятельности. В частности, отражение в статистике покупки и продажи производственных услуг и влияния отечественных бесфабричных производителей товаров – фирм, имеющих полный цикл производства в глобальном плане, но перебазировавших свои производства за рубеж, которые поэтому в соответствии с нынешними методическими указаниями по отраслевой классификации США будут классифицироваться как отечественные компании оптовой торговли, – связано с проблемами регистрации и интерпретации национальной экономической статистики в аспекте глобальной экономики.

В 2010 году в ходе первоначальной попытки Бюро переписей собрать у нескольких крупных компаний более подробную информацию об услугах контрактного производства было установлено, что они понимают эту терминологию правильно. Тем не менее по большинству характеристик необходимые данные, такие как стоимость материалов и комплектующих, предоставляемых зарубежным контрактным производителям, необходимо собирать на более низком уровне детализации, чем уровень предприятия. По результатам этой предварительной проверки степень детализации необходимых данных была снижена. В ходе ООК 2010 года было проведено пилотное обследование 180 единиц, представляющих отчетность. Результаты пилотного обследования указывают на то, что большая часть отчитавшихся единиц понимали контрактное производство как "преобразование собственного продукта, переданное на аутсорсинг" и были в состоянии отличить его от обычной закупки товаров для перепродажи.

В ООК 2011 года входили вопросы о контрактном производстве для примерно 40 000 респондентов. Респондентам обследования ООК 2011 года был задан ряд вопросов о том, используют ли они производственные помещения, предоставляют ли они услуги контрактного производства, включающие в себя патенты, коммерческие секреты или запатентованную технологию, принадлежащую головной компании, и закупают ли они услуги контрактного производства, воплощающие патенты, коммерческие секреты или запатентованную технологию, принадлежащую компании респондента. Кроме того, были включены вопросы о результативности НИОКР и доходах от роялти и лицензионных выплат за право пользования продуктами интеллектуальной собственности.

Бюро переписей проанализировало ответы для того, чтобы определить, занимаются ли респонденты покупкой или продажей производственных услуг и участвуют ли они в бесфабричном производстве. Например, если НИОКР компании проводится в США, она не имеет иностранного владельца, не использует производственные помещения, однако покупает услуги контрактного производства, воплощающие собственные патенты, коммерческие секреты или запатентованную технологию компании, то вполне вероятно, что она будет классифицирована как бесфабричный производитель товаров. Первоначальный анализ результатов обследования показал, что потенциальное число бесфабричных производителей скорее всего будет небольшим, где бы ни проводилась разграничительная линия для целей классификации. "Простого" набора

критериев, позволяющих определить бесфабричного производителя, на сегодняшний день не существует. Владельцы и крупные, сложные глобальные предприятия могут иметь сегменты, которые будут считаться бесфабричными производителями, даже если они находятся не на уровне предприятия.

В дополнение к вопросам о контрактном производстве на уровне компании в экономическую перепись 2012 года были включены специальные вопросы для сбора информации на уровне заведений. Экономическая перепись дает наиболее полную оценку экономики Соединенных Штатов; она проводится Бюро переписей в базисные годы, оканчивающиеся на "2" или "7", и содержит статистические данные об отраслевой структуре, номенклатуре и размещении производства с высокой степенью детализации. Бюро переписей собирает данные непосредственно от заведений, входящих в состав компаний с несколькими заведениями, и более крупных компаний с одним заведением. Применительно к заведениям, в настоящее время относимым к секторам обрабатывающей промышленности, оптовой торговли или управления компаниями, были добавлены вопросы о покупке услуг контрактного производства. Кроме того, применительно к заведениям, в настоящее время относимым к обрабатывающей промышленности, были добавлены вопросы о поступлениях от предоставления услуг контрактного производства.

Следующие шаги

Результаты обследования БЭА BE-120 будут доступны в скором времени. Когда они будут опубликованы, БЭА сможет оценить, есть ли возможность регистрировать в статистике размер поступлений от услуг контрактного производства и платежей за них наряду с местом назначения товаров после обработки. Включение в обследование ООК на уровне предприятий вопросов об услугах контрактного производства, обсуждавшихся в этом тематическом исследовании, стало первым шагом к тому, чтобы оценить методическую корректность дальнейшего сбора данных и возможности Бюро переписей по выявлению бесфабричных производителей с помощью своих обследований. В качестве следующего шага Бюро переписей проведет оценку специальных запросов в рамках экономической переписи 2012 года, чтобы понять, может ли информация на уровне заведений помочь выявить бесфабричных производителей, и определить, можно ли собрать достаточные данные о стоимости производственной услуги и соответствующих доходах от продажи продукции, выпускаемой контрактными производителями.

Страновое тематическое исследование 5.11

Бесфабричное производство мебели

Несколько лет назад бывший производитель мебели компания X закрыла свое производство в стране А. Производство было передано различным контрактным производителям по всему миру. Компания X продолжала отвечать за конструирование (разработку технической документации), испытания продуктов, маркетинг и продажи. Товары компании X, многие из которых запатентованы, разрабатывались годами. В настоящее время она выпускает, в частности, стулья для детей, другое оборудование для детского сада и коляски.

В настоящее время детали мебели и оборудования производятся контрактными производителями по всему миру в соответствии с технической документацией (ПИС), разработанной компанией X и принадлежащей ей же. Поставщики отбираются исходя из соображений цены, надежности поставок и качества. Различные детали, поставляемые поставщиками, доставляются в логистические центры. Затем конечный продукт направляется из этих логистических центров покупателям. Компания X полностью контролирует каждую поставку. Практически вся конечная продукция поставляется покупателям за пределы страны А. Продажи и соответствующие доходы во всем мире отображаются на бухгалтерских счетах компании X.

В соответствии с рекомендациями, содержащимися в МСОК, ред.4 НСИ страны А включает компанию X в свой регистр предприятий в категорию оптовой и розничной торговли. Однако определение отраслевой классификации бесфабричного производителя неоднозначно. Особенностью данного случая является то, что сырье, обрабатываемое поставщиками, не принадлежит компании X, тогда как произведенные детали, доставляемые в логистические центры, являются ее собственностью. Деятельность логистических центров можно было бы считать переработкой, тогда компания X считалась бы производителем. В любом случае, интеллектуальная собственность, воплощенная в продукции, схожа с жизненно важной частью производственной цепочки. Как показано ранее, торговля составляет лишь ограниченную часть экономической деятельности бесфабричного производителя X.

Обзор источников данных

5.98 В настоящем разделе меняется угол дискуссии о требованиях к данным и проводится обзор основных характеристик самых важных из имеющихся источников данных, предназначенных для измерения различных

аспектов глобального производства. Вместо описания последовательности методологических этапов, как в предыдущем разделе, в этом разделе в основном разобраны возможности использования различных источников данных, что дает читателю представление о некоторой гибкости в том, как эти источники данных используются на практике. В настоящем разделе также обсуждаются некоторые из основных условий и требований, предъявляемых к указанным источникам данных в целях их эффективного использования в контексте измерения глобального производства.

Обследования предприятий, обрабатывающие производства

5.99 Обследования обрабатывающих производств обычно ориентированы на заведения с годовым и субгодовым циклом. Принимая во внимание, что не все фирмы участвуют в каком-либо определенном виде глобального производства, должна существовать уверенность в том, что основа выборки обследования всеобъемлюща и что она включает в себя подобные компании. Кроме того, размер выборки должен быть достаточным, и она должна быть построена с применением эффективной стратегии отбора, помимо всего прочего для того, чтобы просто определить компании, занимающиеся какой-либо формой глобального производства. Априорная информация, например полученная в результате изучения профиля деятельности компании, может помочь в идентификации крупных компаний, участвующих в какой-либо форме глобального производства. В идеале все такие компании должны быть включены в выборку. Как минимум они должны быть включены в выборку для ежегодного обследования, если такое обследование используется для дополнения и сравнения ежеквартальных обследований.

5.100 Поскольку в соответствии с нынешними международными руководящими принципами БТП должны быть отнесены к категории торговых единиц в качестве особого случая перепродажи, то они могут оказаться не охваченными статистикой обрабатывающей промышленности, а попасть под наблюдение статистики торговли. Тем не менее следует подчеркнуть, что предприятия в отрасли обрабатывающей промышленности также могут заниматься перепродажей или бесфабричным производством товаров в качестве вторичного выпуска. В обследованиях предприятий обрабатывающих отраслей обычно присутствуют вопросы для сбора информации о торговой деятельности (торговый оборот и торговые закупки товаров) для оценки торговой наценки. Разделение между внутренними и внешними покупками и продажами, связанными с торговлей, может способствовать рассмотрению перепродажи как вторичного выпуска.

5.101 Таким образом, в обследованиях обрабатывающих производств должно присутствовать средство определения общего объема поступлений, связанных с основным выпуском, помимо поступлений, получаемых от следующего:

- a) оказания услуг обработки (т.е. плата за обработку) товаров, находящихся в иностранной собственности;
- b) бесфабричного производства товаров, в том случае, когда физическое преобразование выполняется за границей;
- c) перепродажи (как отдельной категории оборота от торговли).

5.102 Аналогичным образом предпочтительно, чтобы закупки товаров подразделялись следующим образом:

- a) полуфабрикаты, используемые для основного (производственного) выпуска;
- b) закупки у контрактных производителей (в соответствии со схемой бесфабричного производства товаров) за рубежом;
- c) иностранные закупки товаров, предназначенных для торговли.

5.103 Терминология, используемая в обследованиях, может быть поводом для беспокойства. Как уже упоминалось, переработка, или в более общем плане передача на аутсорсинг, в обследованиях нередко называется «подрядными работами». Поскольку эти виды деятельности существуют уже некоторое время, вполне вероятно, что большинство обследований, основанных на изучении обрабатывающих производств, уже отражают подобное разделение. Возможно, формулировки, связанные с различными формами глобального производства, громоздки и не всегда понятны респондентам, поэтому не помешало бы провести их пересмотр.

5.104 Было бы особенно полезно, если бы обследования обрабатывающих производств охватывали все покупки и продажи товаров, в рамках каждой из трех схем организации глобального производства, включая получение достаточно подробной информации о характеристиках этих товаров (в соответствии с КОП). Эта информация может помочь внести требуемые коррективы в статистику торговли товарами, как обсуждалось ранее в этой главе.

5.105 Аналогичным образом рекомендуется добавить вопросы о (изменениях в) запасах вводимых материальных ресурсов и товаров (не завершенных производством), хранящихся за рубежом, в связи с

обработкой вне таможенной территории, бесфабричным производством товаров и перепродажей. Обследования предприятий, возможно, являются единственным способом узнать информацию о запасах материальных оборотных средств, хранящихся за рубежом. Обследование должно быть разработано таким образом, чтобы главным был принцип экономического права собственности на запасы материальных оборотных средств, а не физический вид запасов в определенном месте производства, особенно в тех случаях, когда имеется разница между двумя концепциями наблюдения. В более конкретном плане:

- a) Запасы материальных оборотных средств, хранящиеся за рубежом (в связи, например, с обработкой за рубежом, поставкой товаров за рубеж для ремонта, перепродажи), но находящиеся в собственности отечественного головного предприятия, должны учитываться в балансе активов и пассивов этого головного предприятия и, таким образом, в балансе активов и пассивов в национальных счетах той страны, резидентом которой является головное предприятие;
- b) в противном случае, т.е. когда запасы материальных оборотных средств хранятся внутри страны, но по аналогичным причинам принадлежат иностранным головным предприятиям, они не должны отражаться в балансах активов и пассивов в национальных счетах.

Обследования оптовой и розничной торговли

5.106 В качестве первого шага рекомендуется выявить дистрибьютеров, занимающиеся либо перепродажей, либо бесфабричным производством товаров, и убедиться в том, что эти компании в достаточной степени охвачены обследованием. Степень их представленности может помочь ответить на вопрос о том, требуется ли корректировать дизайн обследования, чтобы надлежащим образом охватить особые характеристики этих компаний.

5.107 В качестве второго шага рекомендуется отнести компании, занимающиеся главным образом бесфабричным производством товаров, к отдельному классу "трейдеров", поскольку деятельность этих компаний значительно отличается от дистрибьюторской деятельности. Следующим шагом в будущем может стать выделение этих компаний в (особый класс) обрабатывающих производств, что зависит от включения соответствующих рекомендаций в международные стандарты.

5.108 Охват единиц, занимающихся перепродажей, зависит от той степени, в которой отчетность отражает зарубежные (связанные с торговлей) покупки и продажи и запасы материальных оборотных средств, хранящиеся за рубежом. В ином случае, если перепродажа или бесфабричное производство считаются достаточно важными, обследования торговли могут потребовать корректировки в целях конкретного учета покупок и продаж, связанных с перепродажей за границей. Пожалуй, никакого другого источника для получения данной информации не существует. Товары для перепродажи могут полностью выпасть из статистики торговли товарами. Достаточно подробная информация, представленная в классификации товаров, купленных и проданных за рубежом, является еще одним предварительным условием для учета чистого экспорта от перепродажи в национальных счетах и платежном балансе.

5.109 Обследование, возможно, также потребует скорректировать, чтобы оно фиксировало запасы товаров, хранящихся за рубежом в результате осуществления деятельности по перепродаже.

Обследования международной торговли услугами

5.110 Обследования международной торговли коммерческими услугами (ОМТКУ) обычно представляют собой обследования предприятий, в ходе которых выясняется подробная информация о категориях услуг, а также, возможно, об их отраслях и географии (странах и регионах). Сохранение надлежащего охвата может быть непростой задачей, поскольку фирмы, проводящие операции в области международного оказания услуг, не всегда легко идентифицировать. Зачастую эти обследования меньше в плане размера выборки, чем обследования предприятий, охватывающие весь объем внутреннего производства. Увязка с централизованным регистром предприятий с пометкой о международной деятельности на основе информации, полученной из других обследований, может помочь в регулярном обновлении обследуемой совокупности ОМТКУ и применяемого метода выборки. В более общем плане, подобные регистры так же играют важную роль в объединении и валидации более широкого спектра результатов обследований, в том числе обследований предприятий. Ежеквартальное обследование может быть дополнено более подробным (в частности, с географической точки зрения) ежегодным обследованием, которое может использоваться для контроля субгодичных обследований.

5.111 Обследование ОМТКУ не всегда приспособлено для измерения таких аспектов глобального производства, как плата за обработку, торговые наценки, полученные от перепродажи, или потоки ПИС внутри глобальных производственных цепочек. Обследования могут требовать усовершенствования в плане охвата и дизайна. При внесении изменений будет крайне важно обеспечить надлежащий охват как отрасли оказания

услуг, так и отрасли производства товаров, поскольку они обе могут участвовать в обработке и перепродаже за рубежом. В этой связи полезным было бы любое профилирование трансграничного аспекта, проводимое в рамках обследований обрабатывающих производств и предприятий оптовой и розничной торговли, а также изучение основы выборки для этих обследований.

Статистика торговли товарами

5.112 Статистика торговли товарами служит для оценки трансграничных потоков товаров. Корректировки, необходимые для составления национальных счетов и платежного баланса, требуют учета международной торговли на основе принципа передачи прав собственности, который подробно обсуждается в данной главе, включая использование "кодов характера операции", полученных из таможенных данных.

5.113 Так называемые регистры импортеров-экспортеров могут помочь в объединении обычно немногочисленных имеющихся источников для проведения корректировки статистики торговли товарами. Подобные регистры помогают увязать данные о торговле сырьевыми товарами со статистикой предприятий. Различные страны разработали регистры импортеров-экспортеров, которые также можно привязать к централизованному регистру предприятий. Привязка упомянутых выше корректировок торговли товарами к фирмам, занимающимся переработкой, путем установления связей между элементами данных, а также установления связей на уровне товаров может повысить точность самих данных и их сопоставления и корректировки.

Обследования прямых иностранных инвестиций (ПИИ)

5.114 В главе 3 также кратко обсуждаются обследования ПИИ. Эти обследования внутренних и внешних прямых иностранных инвестиций проводятся на уровне предприятий или юридических лиц. Целью обследования ПИИ является сбор информации о потоках и запасах ПИИ, которые могут помочь в определении структур собственности многонациональных предприятий. Как для внутренних, так и для внешних ПИИ обычно возможно выявить и вычленить филиалы с контролирующим участием в разбивке по отраслям. Фактически иностранные филиалы с контролирующим участием являются основой статистики иностранных филиалов.

5.115 Сочетание статистических данных о ПИИ с другими источниками данных может помочь более глубокому пониманию взаимоотношений между головной компанией и филиалами в плане их роли в схемах организации глобального производства, особенно в тех случаях, когда информация о характере экономических отношений (и операций) между этими аффилированными компаниями неполна. Например, зарубежный филиал с контролирующим участием, занимающийся производством, и головная компания, не имеющая производства в отечественной экономике, тем не менее могут сообщать о значительных закупках (за рубежом) сырьевых материалов и продажах конечных продуктов (за рубежом), из чего можно сделать предположение, что обработкой занимается зарубежный филиал.

5.116 Увязка информации, полученной из статистики ПИИ о структурах собственности, с обследованиями производства и/или данными о торговле товарами, вероятно, потребует связей между элементами данных. Для того чтобы надлежащим образом справиться с этой задачей, рекомендуется связать основу выборки для обследования ПИИ с централизованным регистром предприятий или построить выборку на его основе.

Статистика зарубежных компаний-филиалов (СТЗФ)

5.117 СТЗФ состоит из двух компонентов: *внутренней* и *внешней* СТЗФ. Внутренняя статистика по зарубежным филиалам представляет собой статистические данные, описывающие деятельность зарубежных филиалов – резидентов страны, собирающей статистические данные. Внешняя статистика по зарубежным филиалам описывает деятельность зарубежных филиалов, контролируемых страной, собирающей статистические данные. СТЗФ охватывает как финансовые, так и нефинансовые отрасли. В число переменных для сбора данных СТЗФ, входят, например, оборот, добавленная стоимость, покупка товаров и услуг, расходы на НИОКР, расходы на оплату труда, число сотрудников, валовые вложения в материальные товары и международная торговля.

5.118 СТЗФ требует увязки данных о международной торговле с регистром предприятий или регистром предприятий. В этой связи рамки СТЗФ уже очень ценны для повышения качества данных, получаемых от многонациональных предприятий (МНП). Возможно, еще более важно то, что СТЗФ может быть сосредоточена именно на торговле товарами и услугами между аффилированными компаниями в разных странах. Эту часть данных СТЗФ можно получить только путем проведения дополнительных обследований.

5.119 В руководстве Евростата (2007 год) поясняется, что внутригрупповые торговые операции могут вестись по трансфертным ценам, однако компании вряд ли сообщают об этом факте. Тем не менее СТЗФ может помочь выявить передачу товаров, подлежащих обработке, или внутригрупповые передачи ПИС, особенно когда проводятся дополнительные обследования, специально направленные на получение этой информации.

Сопоставление международных данных

5.120 Для самых крупных и сложных предприятий вопрос сопоставления данных на национальном уровне подробно обсуждается в главе 6. Гармонизация дизайна обследований и объединение итогов может быть очевидным способом оптимизации охвата глобальных производителей при минимальных затратах и минимальной нагрузке на респондентов.

5.121 Все увеличивающаяся сложность глобальных производственных цепочек и структур МНП подчеркивает важность сопоставления международных данных. Подобные формы сотрудничества могут повлечь за собой:

- a) *Согласование регистров предприятий.* Очевидной инициативой такого рода является Программа ЕС по модернизации европейской статистики предприятий и торговли (МЕСПТ) - проект сотрудничества, который начался в 2008 году в целях создания описи их внедрения в государствах-членах ЕС и подготовки руководящих принципов для развития более последовательной системы данных. Одной из основных характеристик является разработка регистра ЕвроГрупп. Другой важной задачей является разработка методологии измерения глобальных цепочек создания стоимости и увязка микроданных о международной торговле и экономической статистики. Этот проект может не только привести к дальнейшей гармонизации формата регистров, единиц и дизайна обследований, но и быть особенно полезным для решения вопросов, связанных с глобальным производством;
- b) *Согласование методов измерения глобального производства.* Международные организации играют важную роль на этом фронте, например, предоставляя платформу для регулярного обмена методологией и выявления передового опыта также на основе международного сопоставления страновых результатов;
- c) *Сопоставление международной торговой статистики.* На двустороннем или многостороннем уровне было проведено несколько так называемых зеркальных сопоставлений для корректировки асимметрии в международной торговой статистике. Глобализация делает подобный анализ как никогда актуальным, а такие сопоставления можно сосредоточить конкретно на потоках товаров, услуг и ПИС внутри компании. Препятствием для подобной работы может стать то, что в некоторых странах законодательство ограничивает объем информации, которой можно обмениваться с другими странами, собирающими статистические данные. Другим ограничением может быть то, что обычно такие мероприятия требуют большого объема ресурсов. Тем не менее можно найти возможности для облегчения такой работы. Более долгосрочной может стать разработка *международной платформы для сопоставления микроданных*, что, безусловно, поможет в уменьшении асимметрии в статистике международной торговли.

Выводы и рекомендации

5.122 В этой главе обсуждаются аспекты измерения таких схем, как отправка товаров за границу для обработки, перепродажа за границей и бесфабричное производство товаров на основе обзора требуемых данных и соответствующих корректировок исходных статистических данных. Каждая из этих схем организации глобального производства требует корректировки и дополнения существующих систем сбора данных, причем необходимость изменений может усиливаться происходящим в настоящее время глобальным распространением производственных цепочек. Эти трудности измерения, возможно, не совпадают с предпринимаемыми НСИ попытками сократить расходы и нагрузку на респондентов.

5.123 Рекомендации, содержащиеся в этой главе, можно резюмировать следующим образом:

- a) одной из основных трудностей является требуемая корректировка статистических данных о торговле товарами для их использования в национальных счетах и платежном балансе. Зачастую информация о кодах характера операции либо отсутствует, либо недостаточна, что не позволяет провести требуемую корректировку. В этих случаях рекомендуется добавить в обследования предприятий, хотя бы на ежегодной основе, дополнительные вопросы для получения данных, необходимых для наблюдения за международными потоками товаров в связи с обработкой (или перепродажей), предпочтительно в тесной увязке с вопросами о плате за обработку, перечисленной иностранным компаниям или полученной от них. Особую обеспокоенность вызывает оценка экспорта товаров сразу после обработки. Без этой информации корректировка статистических данных о торговле товарами может быть неверной и принесет ошибки в торговый баланс. Очевидно, что это рекомендация может противоречить обязательству статистических управлений по минимизации нагрузки на респондентов. Тем не менее, маловероятно, что информация по вышеуказанным международным торговым потокам может быть получена из любого другого источника;
- b) возможно, что в некоторых странах имеющаяся таможенная информация не используется в полной мере в статистике торговли товарами. Некоторые из этих сведений могут уже присутствовать в имеющихся таможенных документах, но не учитываться в полном объеме или не включаться в статистику торговли товарами. Другими словами, существующие, но не сведенные в таблицы или не проанализированные

данные могут дать важную информацию для корректировки. Ее получение может быть связано с дополнительными усилиями со стороны разработчиков статистики, а также с достижением договоренностей с таможенными органами по поводу предоставления доступа к дополнительным сведениям, содержащимся в таможенных документах. Конечной целью является наличие торговых деклараций, которые позволили бы осуществлять сбор данных как о поставках товаров, так и об экономических операциях;

- c) операции с товарами в рамках перепродажи можно отследить либо посредством внесения соответствующих корректировок в статистику предприятий оптовой торговли (задав вопрос о покупках и продажах товаров в рамках перепродажи), либо по статистике международной торговли услугами. Минимальное требование к данным состоит в измерении хотя бы торговли услугами, связанными с перепродажей;
- d) если источники данных являются неполными или недостаточно надежными, рекомендуется проведение валидации данных посредством сведения воедино и совмещения результатов обследований предприятий, статистических данных о торговле товарами и статистики международной торговли услугами на базе объединенного регистра предприятий, что необходимо также на уровне отдельного предприятия. Эта процедура могла бы дополняться балансировкой таблиц ресурсов и использования;
- e) стоимость перечисленных или полученных платежей за переработку следует отслеживать по данным обследований предприятий или международной торговли услугами. Косвенный расчет этих платежей как разницы в стоимости товаров до и после обработки не рекомендуется, поскольку в целом дает низкокачественные результаты. Однако этот способ может использоваться в качестве инструмента для валидации данных или распространения результата на всю сферу деятельности;
- f) дизайн обследований предприятий должен быть таким, чтобы позволять учет запасов материальных оборотных средств, хранящихся за рубежом. Разделение запасов на хранящиеся внутри страны и хранящиеся за рубежом может быть весьма полезным;
- g) идентификация субъектов, занятых перепродажей или бесфабричным производством товаров, может потребовать особого внимания, а методы выявления подобных случаев описаны в этой главе. Дальнейшая работа с экспертами по классификациям должна привести к улучшению критериев для выявления и анализа этих двух схем организации производства;
- h) необходима деятельность по изучению предполагаемых БТП для определения того, связана ли она с производством (что означает, что компания является бесфабричным товаропроизводителем как таковым) или главным образом с торговлей (что означает, что компания должна рассматриваться как трейдер). Требуемые методы проведения этого различия обсуждаются в этой главе;
- i) обмен данными между НСИ может помочь создать полную картину компаний и отраслей, занятых в каждой из обсуждаемых схем организации глобального производства, и поэтому рекомендуется. Такому обмену может способствовать создание общих регистров предприятий, по крайней мере, для многонациональных компаний, таких как регистр ЕвроГрупп. Это также потребует обмена микроданными, например, для устранения асимметрии в статистике международной торговли или для достижения понимания глобальных цепочек создания стоимости и операций многонациональных предприятий. Это может помочь определить правильную разбивку этих видов международной производственной деятельности по странам. Однако к сожалению в настоящее время многие статистические управления сталкиваются с юридическими ограничениями, когда дело доходит до обмена микро данными. НСИ предлагается искать пути преодоления этих ограничений ради валидации данных и преодоления асимметрии в статистике торговли.

Глава 6

Группы по крупным предприятиям со сложной структурой

Введение

6.1 В опубликованном в 2011 году Руководстве по глобализации был сделан вывод о том, что деятельность крупных многонациональных предприятий (МНП) должна изучаться на индивидуальной основе в тесном сотрудничестве со специалистами статистических служб, работающими в соответствующих областях статистики. Некоторые национальные статистические институты (НСИ) создали организационные подразделения по анализу деятельности МНП и других статистических единиц, имеющих большое значение с точки зрения обеспечения качества статистики, а особенно ее непротиворечивости.

6.2 Анализ непротиворечивости данных, проводимый во многих НСИ, представляет собой практический инструмент обеспечения качества. Он предполагает сбор данных из различных источников и их систематическое сопоставление. Непротиворечивость данных означает, что данные из отдельных областей статистики являются сопоставимыми и формируют комплексную картину экономического развития.

6.3 Организационные подразделения, отвечающие непосредственно за анализ непротиворечивости статистических данных о МНП, в настоящем документе именуется группами по крупным предприятиям со сложной структурой (ГКПС). Работа ГКПС особенно важна для обеспечения систематизированного учета данных о крупных корпорациях во всех сферах экономической статистики. В приложениях к главе 2 вышеупомянутого Руководства по глобализации содержатся конкретные исследования работы ГКПС в Ирландии, Нидерландах, Финляндии и Швеции.

6.4 Основное внимание в данной главе уделяется представлению результатов обследования, проведенного в марте 2013 года Целевой группой по глобальному производству в целях более подробного изучения организации работы и типа анализа, проводимого ГКПС. Результаты этого обследования дадут возможность статистическим управлениям ознакомиться с передовым опытом в других странах. Все страны, ответившие на вопросники, пересмотрели свои ответы в апреле – мае месяце 2015 года, и при необходимости обновили информацию.

6.5 Вопросник был направлен 14 странам, где работа по обеспечению непротиворечивости данных уже началась. Текст вопросника содержится в приложении к настоящей главе. Всего ответы представили десять стран: Венгрия, Ирландия, Канада, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Швеция, Финляндия, Франция, Чешская Республика и Швеция. Однако Чешская Республика и Норвегия отметили лишь, что в их странах ГКПС отсутствуют. Новая Зеландия также указала на отсутствие отдельной ГКПС, но представила краткий обзор проводимой работы по обследованию и учету крупных предприятий со сложной структурой, которая ведется во всех подразделениях организации. Подразделение по комплексному сбору данных (КСД) ведет работу по налаживанию связей и обеспечению сбора данных от крупных компаний, но в настоящее время не осуществляет анализ и не проводит работу по согласованию данных. Вместе с тем, поскольку их работа во многом аналогична работе ГКПС, для простоты анализа деятельность данного новозеландского подразделения учитывается в той группе стран, где существуют ГКПС.

6.6 В начале настоящей главы представлена краткая справочная информация и обзор логики работы по обеспечению непротиворечивости данных. В следующем разделе приводятся результаты обследования, в том числе обзор вопросов, связанных с организационными аспектами, кадровыми ресурсами, использованием различных источников данных, выбором целевой совокупности и управлением взаимоотношениями с респондентами. Далее в этом разделе рассматриваются сложности, сопряженные с предоставлением данных, увязкой данных и обменом данными, и процесс решения проблем, связанных с несогласованностью данных. Здесь кратко анализируются также другие аспекты, помимо глобализации, которые вызывают несогласованность данных, поскольку эти вопросы также являются частью работы ГКПС. Речь идет о таких аспектах, вызывающих несогласованность данных, как использование различных статистических единиц и определений, и применение

разных методов обработки данных в разных областях статистики. В этой главе представлены также используемые ГКПС методы анализа различных схем организации глобального производства в соответствии с типологией, приведенной в главе 2. В заключительной части главы представлена информация по существенному страновому опыту и даны рекомендации по учету крупных предприятий со сложной структурой.

Справочная информация

6.7 МНП оказывают существенное влияние на национальные счета и платежный баланс. Деятельность МНП так или иначе оказывает воздействие почти на все обследования предприятий и экономики. Это особенно характерно для стран с открытой и глобализированной экономикой, в которых большую роль играет международная торговля и где относительно небольшое число МНП отвечают за значительную долю общего объема производства и добавленной стоимости в национальной экономике. В этой связи МНП, как правило, включаются в большинство обследований в области экономической статистики.

6.8 Так, например, в 2005 году в Швеции на 50 крупнейших предприятий приходилось почти 30% вклада всех предприятий нефинансового сектора в валовой внутренний продукт (ВВП)²⁰. Таким образом, данные о крупнейших предприятиях крайне важны для улучшения качества экономической статистики. Именно поэтому ГКПС обращают основное внимание на МНП. Так, в Ирландии все предприятия, охватываемые ГКПС, являются МНП, а в Нидерландах, по крайней мере, 90% из 320 групп предприятий, с которыми работает ГКПС, являются МНП или входят в состав МНП. В Нидерландах работа ГКПС охватывает около 40% оборота, 35% добавленной стоимости и 20% численности сотрудников во всех группах компаний нефинансового сектора.

6.9 Вопросы, связанные с международным налогообложением, играют очень важную роль для МНП и могут влиять на то, как они организуют свою деятельность. Иногда, хотя в производстве продукции и не происходит никаких физических изменений, методы отчетности компании о своей деятельности могут изменяться, и эти изменения могут влиять на статистические данные.

6.10 Одна из проблем, с которой сталкиваются статистики, заключается в том, что зачастую предприятия не предоставляют данные о своих финансовых результатах в разбивке по отдельным заведениям или производственным единицам. В связи с этим представляется весьма сложным получить данные от МНП в разбивке по странам, не говоря уже о данных по отдельным заведениям внутри страны. Предприятия могут вести учет результатов своей финансовой деятельности в соответствии со своими собственными потребностями, например в разбивке по географическим или функциональным подразделениям, типу товаров/услуг или по группам клиентов. В целом экономика стала в большей степени опираться на знания, причем аутсорсинг и офшоринг позволяют перенести звенья цепочек поставок на новые рынки в целях снижения издержек МНП. Таким образом, несмотря на то, что деловая практика изменилась, требования к сбору статистических данных, по сути, остались прежними.²¹

6.11 В этой связи уже в начале 1990-х годов многие НСИ стали искать возможности для преодоления трудностей в сфере ведения национальных счетов, особенно в области измерения деятельности МНП. Эта работа приобретала различные формы: назначение специальных контактных лиц, позволяющее крупным предприятиям получить единого координатора в НСИ по всем обследованиям; создание сетей специалистов и рабочих групп в рамках НСИ или статистической системы для обсуждения и анализа данных и связанных с ними несоответствий; назначение специальных лиц в качестве координаторов по вопросам МНП; или создание отдельных подразделений в целях проведения анализа на предмет непротиворечивости данных и представления рекомендаций по сбору и обработке данных внутри НСИ.

6.12 Некоторые НСИ осознали, что заблаговременный диалог с ключевыми респондентами может существенно улучшить понимание НСИ крупных предприятий, и наоборот, понимание крупных предприятий требований к статистическим данным. В результате обследования, проведенного Бюро переписей США, были выявлены следующие направления совершенствования взаимоотношений с респондентами²²:

- сложно отслеживать частые реорганизации в компаниях и изменения контактной информации в рамках нескольких программ обследований;

²⁰ Erikson, Anna-Greta (2008): Coherence Analysis - Improved Quality of National Accounts, Statistics Sweden. Statistics Canada's International Symposium Series: Proceedings. <http://www.statcan.gc.ca/pub/11-522-x/2008000/article/11014-eng.pdf>

²¹ Vinette, Lucie (2008): Achieving Data Coherence for Complex Enterprises, Statistics Canada. <http://www.statcan.gc.ca/pub/11-522-x/2008000/article/10985-eng.pdf>

²² Marske, Robert; Torene, Laurie and Hartz, Michael (2007): Company-Centric Communication Approaches for Business Survey Response Management, United States Census Bureau. International Conference on Establishment Surveys. <http://www.amstat.org/meetings/ices/2007/proceedings/ICES2007-000220.pdf>

- по важности компании ставят статистические обследования на второе место после таких обязательств по отчетности, как внутренняя финансовая отчетность и отчетность перед акционерами, а также отчетность для налоговых и регулирующих органов;
- предприятия-респонденты хотели бы получать больше информации об обследованиях, включая предварительные уведомления о проведении обследований и ответы в режиме реального времени;
- многие предприятия хотели бы, чтобы в НСИ и на предприятии было по одному контактному лицу для систематизации коммуникации;
- респонденты не осведомлены о том, как результаты обследований используются в статистической системе.

6.13 Кроме того, согласно полученным от респондентов ответам, некоторые статистические концепции требуют более подробного объяснения в статистических формах, а стратегии сбора данных НСИ должны быть адаптированы специально для крупных предприятий со сложной структурой.

6.14 Процесс представления данных НСИ является сложным (см. рис. 6.1²³) и может требовать от респондентов определенных издержек, связанных с затратами рабочего времени сотрудников и необходимыми изменениями в системе отчетности. Так как респонденты заинтересованы в сведении к минимуму времени и ресурсов, затрачиваемых на заполнение запросов о представлении данных, НСИ следует попытаться упростить работу респондентов. Обеспечение адекватной поддержки ключевых респондентов может снизить необходимость в дополнительных вопросах и обеспечить высокое качество первоначально представленных данных. Среди способов снижения нагрузки на респондентов и сведения к минимуму возможного недопонимания отмечаются регулярное взаимодействие между НСИ и респондентами, вовлечение респондентов в разработку и тестирование новых обследований, более подробное изучение коммерческой деятельности респондентов, информирование о требованиях к представляемым данным в краткой и четкой форме, обеспечение возможности индивидуализированного представления данных и предоставление своевременной поддержки респонденту. Эти задачи во многих случаях решают ГКПС, и после принятия подобных мер многие респонденты отметили снижение нагрузки.

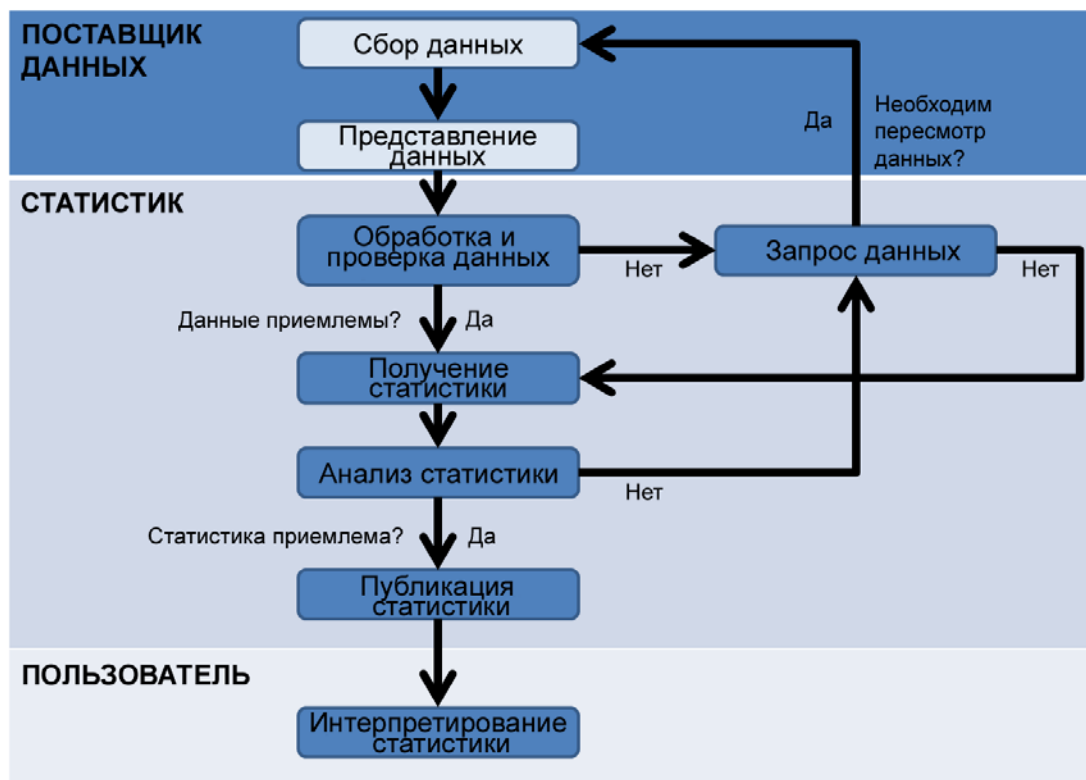
6.15 Основная задача ГКПС заключается в поддержании взаимоотношений с ключевыми поставщиками данных, т.е. с крупными предприятиями со сложной структурой, в целях улучшения качества данных. Конечная цель состоит в том, чтобы сформировать комплексную картину ситуации в экономике, сконцентрировав усилия на данных, представляемых наиболее крупными компаниями-респондентами с наиболее сложной структурой.

6.16 Обеспечение эффективной поддержки респондентов предполагает также определенные издержки. Здесь требуется не только сотрудничество с респондентами, но и более тесное взаимодействие между экспертами в различных областях внутри НСИ. Хотя в принципе всем респондентам по соответствующему запросу должны предоставляться одинаковые услуги, НСИ не могут уделять одинаковое время поддержке всех респондентов. Приоритет при распределении времени работы сотрудников должен отдаваться тем респондентам, которые испытывают наибольшие трудности при предоставлении данных и которые оказывают наибольшее воздействие на качество статистической информации.

²³ Barrow, Rochelle (2008): Working together – How good relationships with providers can improve the quality of official statistics, Reserve Bank of New Zealand. <http://www.bis.org/ifc/publ/ifcb28zcc.pdf>

Рисунок 6.1

Взаимодействие между поставщиками данных (респондентами) и статистиками в рамках производства статистической информации



Источник: Резервный банк Новой Зеландии

6.17 Хотя одним из важных факторов, обуславливающих необходимость согласования данных, являются проблемы, связанные с глобализацией, противоречивость данных может возникать и по другим причинам. В этой связи ГКПС, как правило, обращают внимание на различия в статистических единицах и определениях, используемых в разных областях статистики, и на необоснованные отступления от использования единых инструментов и методов при обработке данных.

Работа групп по крупным предприятиям со сложной структурой

6.18 Основное внимание в нижеследующих подразделах уделяется результатам обследования. Эти подразделы в целом структурированы в соответствии с вопросником (см. приложение 1), который включал в себя пять групп вопросов, охватывающих организационные аспекты, источники данных, операционные аспекты, типологию схем организации глобального производства и опыт отдельных стран. В ряде случаев приводится более подробная информация для иллюстрации таких конкретных тем, как людские ресурсы и взаимоотношения с респондентами. Каждый из следующих подразделов начинается с пункта, в котором указаны охваченные обследованием вопросы.

6.19 Поскольку данное обследование было направлено лишь отдельным странам, оно не дает полного представления о деятельности ГКПС НСИ в мире. Поэтому более пристальное внимание уделялось описанию конкретных методов работы, а не количественной информации по ответам стран. В ряде случаев предоставленные странами ответы, строго говоря, не были сопоставимы с точки зрения масштаба или единиц, в которых они представляли информацию. Вместе с тем по мере возможности для иллюстрации использовались диаграммы и таблицы.

Организационные аспекты

Организационные мероприятия

6.20 В рамках обследования изучались виды мероприятий, которые были внедрены (или планируются к внедрению) статистическими службами для учета деятельности крупных предприятий со сложной структурой (вопрос Q 1.1). Странам было предложено сообщить о созданных ими специализированных ГКПС и указать на схеме организационной структуры, где сосредоточены функции ГКПС.

6.21 Семь из восьми стран, заполнивших вопросники, создали организационные подразделения по учету деятельности крупных предприятий со сложной структурой. В Венгрии, Канаде, Нидерландах и Франции ГКПС являются независимыми единицами в составе подразделения статистики предприятий. В Ирландии ГКПС напрямую подчиняется подразделению национальных счетов. В Канаде, Нидерландах и Франции образом работа по национальным счетам ведется фактически в том же отделе, что и работа по ГКПС и статистике предприятий. В Финляндии и Швеции ГКПС входит в состав департамента централизованного сбора данных. В Новой Зеландии подразделение по комплексному сбору данных выполняет функции по поддержанию взаимоотношений с респондентами и обеспечению предоставления данных от крупных единиц, а другие виды функции ГКПС, выполняются в других подразделениях организации.

6.22 Организация работы по обеспечению непротиворечивости данных в формате ГКПС имеет ряд преимуществ, как то:

- a) предприятия со сложной структурой напрямую попадают в сферу ответственности и основной деятельности ГКПС, что может позволить использовать одно контактное лицо и большую гибкость в представлении данных для респондентов;
- b) на ранних этапах обеспечивается получение и сопоставление данных различных обследований по нескольким областям статистики;
- c) проблемы, связанные с данными, могут обсуждаться между статистиками и после достижения консенсуса – решаться систематически по всем областям статистики;
- d) сотрудники статистических служб знают, к кому обращаться в случае возникновения сложностей, связанных с крупными предприятиями со сложной структурой;
- e) в НСИ формируется критическая масса специализированных навыков и знаний;
- f) возможность стандартизации конфигурации и развития функций сбора данных во всей организации и, следовательно, обеспечения эффективности.

6.23 Все страны признали в качестве важного элемента успешной работы по обеспечению непротиворечивости данных эффективное сотрудничество и коммуникацию в рамках НСИ, а также с респондентами. Вместо того чтобы создавать отдельное подразделение, некоторые НСИ сформировали рабочую группу или сеть экспертов, состоящую из сотрудников нескольких отделов НСИ, региональных отделений и других учреждений, занимающихся производством официальной статистической информации. Во многих случаях такая схема организации может также дополнять работу ГКПС. Так, помимо ГКПС в Финляндии имеется группа по решению задач согласованности, в которую входят эксперты по сбору данных и представители разных областей экономической статистики, а ГКПС в Венгрии координирует работу сети экспертов, состоящей из представителей семи региональных отделений НСИ. Кроме того, в Венгрии имеются рабочие группы (внутри НСИ и между НСИ и центральным банком), одна из которых состоит из экспертов по статистике предприятий, национальным счетам и статистике внешней торговли, а другая – из экспертов НСИ и центрального банка.

6.24 В ответах на вопросы обследования большинство НСИ призвали к обмену опытом в сфере организации работы ГКПС. В этой связи крайне полезной является деятельность сети Европейской статистической системы (ESSnet) по профилированию групп МНП со сложной структурой²⁴. Сеть ESSnet по профилированию специализируется на вопросах глобализации в рамках анализа крупных предприятий со сложной структурой и стремится улучшить понимание процессов глобализации и функционирования глобальных производственных цепочек. Правила конфиденциальности регистра ЕвроГрупп (РЕГ) позволяют осуществлять обмен некоторыми данными между членами сети ESSnet. Вне ESSnet законодательства большинства стран ограничивают возможности обмена данными среди производителей официальной статистической даже в пределах одной страны, не говоря уже о международном уровне. К сожалению, это сужает возможности для сотрудничества в вопросах анализа крупных предприятий со сложной структурой.

6.25 Межстрановые различия в работе по обеспечению непротиворечивости данных отчасти объясняются способом организации статистического производства. Так, например, составление платежного баланса и статистика торговли товарами не всегда находится в сфере ответственности НСИ. Эти области статистики играют особенно важную роль для согласованной трактовке глобализации и деятельности МНП. Таким образом, эффективное сотрудничество между НСИ, поставщиками административных данных, включая налоговые органы, и другими производителями статистической информации, такими как центральный банк и таможенная служба, является крайне важным для обеспечения качества данных, в особенности их непротиворечивости. В одних

²⁴ Eurostat (2008): Development of profiling of large and complex MNEs, ESSnet on profiling of large and complex Multinational Enterprise groups. Working Group on Business Registers and Statistical Units. Doc. ESTAT/G1/BR/2008-4.7/EN

странах такое сотрудничество строится на поддержании контактов по мере необходимости, а в других проводятся регулярные совещания. Как уже отмечалось, ограничения, касающиеся обмена данными между производителями официальной статистической информации, приводят к возникновению сложностей даже на национальном уровне, и в этих случаях сотрудничество осуществляется лишь по вопросам макроуровня.

Людские ресурсы

6.26 Респондентов обследования просили оценить объем рабочего времени в единицах эквивалента полной занятости (ЭПЗ), которое ежегодно затрачивается для работы с крупными предприятиями со сложной структурой. Для сравнения такую же оценку просили дать для всего статистического управления (Q 1.2). Далее НСИ было предложено дать разбивку трудовых затрат ГКПС по различным мероприятиям, включая проведение обследований, анализ данных (импутация, корректировки данных), профилирование предприятий, посещение компаний, координацию и другое (Q 1.5). НСИ представили также информацию о необходимых навыках и квалификации сотрудников (Q 1.3) и о том, консультируются ли они со специалистами вне НСИ, включая специалистов центральных банков и налоговых органов (Q 1.4).

6.27 У респондентов обследования средний размер ГКПС составлял 0,5% от общей численности сотрудников НСИ. В Венгрии и Финляндии выделяемые для работы ГКПС ресурсы составляют около 4–5 человеко-лет в ЭПЗ. Аналогичное время затрачивается в рамках деятельности, связанной с функциями ГКПС, в Новой Зеландии. Нидерланды и Ирландия являются двумя странами, в которых были созданы относительно более крупные подразделения: соответственно около 1,5% от общей численности сотрудников и 30 и 10 ЭПЗ, соответственно. Время, выделено для работы ГКПС составляло 20 ЭПЗ в Канаде, 12 – во Франции и 11 – в Швеции.

6.28 Во многих странах объем времени, затрачиваемого на работу с крупными предприятиями со сложной структурой, на самом деле гораздо больше, чем указывается в ответах на обследование. Этой работе уделяется также много времени в профильных подразделениях, однако, как правило, не проводится мониторинг затрат времени на нее отдельно от производства статистической информации.

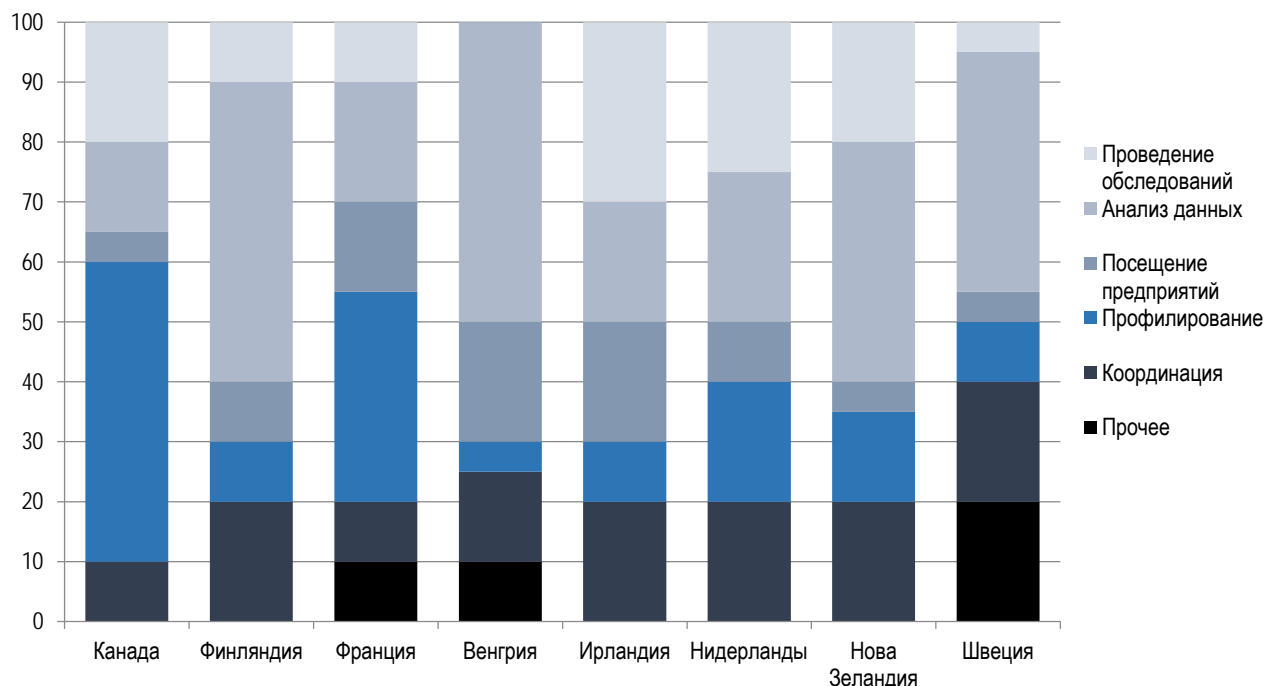
6.29 В различных странах ГКПС решают разные задачи, но чаще всего отмечаются следующие:

- a) *Проведение обследований* и мониторинг процесса сбора данных в целях выявления существующих и потенциальных проблем, связанных с представлением данных. Участие в написании инструкций для респондентов и разработке единообразных и/или индивидуальных инструментов проведения обследований;
- b) *Анализ данных* (включая импутацию и корректировки данных) в целях решения проблем, возникающих в связи с крупными предприятиями со сложной структурой при производстве статистической информации. Задача заключается в повышении согласованности и снижении необходимости ситуативного редактирования данных в долгосрочной перспективе;
- c) *Профилирование предприятий* согласно "Business Registers – Recommendation Manual" (Eurostat, 2010) означает «метод анализа юридической, операционной и бухгалтерской структуры группы компаний на национальном и глобальном уровнях в целях выявления в рамках этой группы статистических единиц и их взаимосвязей и определения наиболее эффективных структур для сбора статистических данных». Профилирование помогает добиться согласованности между статистическими областями и собрать более актуальные данные для регистра предприятий и других сфер статистики, охватив значимые с экономической точки зрения единицы, а не искусственно созданные административные единицы;
- d) *Координация* предполагает определение контактного лица для связи между статистической службой и респондентом. Функция координации преследует две задачи: информирование предприятия о статистических потребностях и наращивание опыта и информирование сотрудников службы об изменениях на предприятиях и подходах к их учету;
- e) *Посещение компаний* является одним из способов налаживания диалога и выстраивания взаимоотношений с крупными респондентами. В ходе таких визитов, как правило, разъясняется важность для статистики представляемых предприятием данных. Это позволяет лучше понять запросы о предоставлении данных и вносит в работу элемент личного общения. Более глубокое понимание предприятия, его коммерческой деятельности и организационной структуры и получение последней информации об изменениях на предприятии помогает более эффективно решать проблемы, связанные с данными. Полезным может быть также знание систем бухгалтерского учета и управления на предприятии и возможностей предприятия в деле представления данных;
- f) Среди других задач можно отметить *разработку стандартов и инструментов*, позволяющих повысить эффективность и согласованность. В этой связи необходимо проводить постоянный обзор процесса статистического производства, чтобы выявить те области, где ГКПС может оптимально влиять на качество статистики.

6.30 Анализ потенциала трудовых ресурсов, задействованных на различных направлениях деятельности ГКПС, показывает весьма существенные различия между странами. В одних НСИ ГКПС не слишком вовлечены в проведение обследований, в то время как в других странах на эту задачу выделяется 20–30% ресурсов времени. Время, задействованное в анализе данных (включая анализ их непротиворечивости), составляет от 15% до 50%. Профилирование предприятий также является одним из ключевых направлений деятельности; например, в Канаде на его долю приходится до 50% рабочего времени ГКПС. Вместе с тем в других странах среднее время, затрачиваемое на профилирование, составляет 15%. Посещение предприятий занимает 5–20% рабочего времени, а координация работы – около 10–20%. В среднем большая часть времени уделяется анализу данных, профилированию и координации (см. рис. 6.2).

Рисунок 6.2

Распределение рабочего времени по направлениям деятельности ГКПС



Некоторые НСИ сосредотачивают внимание на выстраивании взаимоотношений с респондентами и обеспечении бесперебойного представления данных. Эти НСИ планируют расширить эту работу за счет профилирования предприятий и поддержания согласованности данных с помощью регистра ЕвроГрупп. В Новой Зеландии работа ГКПС в настоящее время в основном направлена на выстраивание взаимоотношений с респондентами, однако в будущем в ГКПС больше внимания будет уделяться профилированию компаний и проверке качества данных.

6.31 Успешная работа ГКПС требует эффективного сочетания определенных навыков и квалификации. В качестве важных навыков сотрудников ГКПС страны указали следующие:

- Хорошие навыки коммуникации и межличностного общения, необходимые для поддержания взаимоотношений с представителями крупного бизнеса;
- Необходимые знания в сфере бухгалтерского учета и экономики коммерческой деятельности, предполагающие понимание того, как и почему группы МНП организуют свою деятельность;
- Знание экономической статистики и методов обследований, например того, каким образом собранные данные связаны между собой и используются в статистическом производстве в рамках всей организации. Такое понимание возможно при наличии обширного опыта в сфере экономической статистики;
- Специализированный экспертный опыт по отдельным отраслям, товарам и услугам;
- Хорошие аналитические навыки, необходимые для того, чтобы делать выводы из имеющихся данных;
- Серьезные технические навыки, необходимые для глубинного анализа данных и использования различных инструментов и программного обеспечения для сведения данных из различных информационных баз.

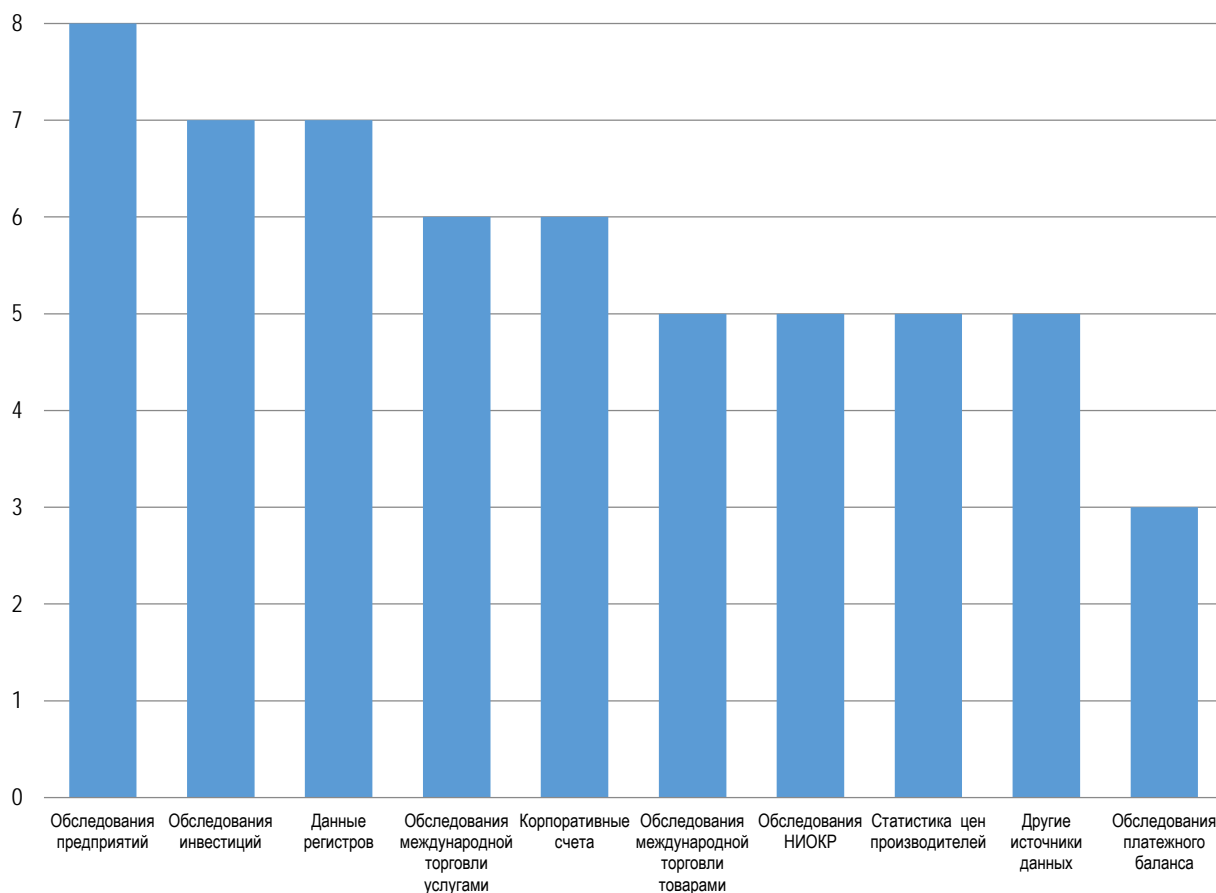
Охват источников данных

6.32 В рамках обследования странам было предложено перечислить различные виды статистической информации о крупных предприятиях со сложной структурой, которые подлежат анализу (Q 2.1), и указать, какие регистры используются в качестве источников данных (Q 2.1.h). Задавался также вопрос о частотности анализа различных источников данных (Q 2.2).

6.33 Для анализа деятельности крупных предприятий со сложной структурой в качестве источников данных используются различные виды статистической информации (см. рис. 6.3). Все страны, предоставившие ответы на обследование, сообщили о том, что для анализа непротиворечивости данных используют обследования предприятий. Кроме того, все страны, за исключением одной, используют данные регистров и обследований инвестиций. Среди используемых регистров отмечались –регистры предприятий, регистры групп предприятий, регистр ЕвроГрупп, различные налоговые и таможенные регистры.

Рисунок 6.3

Статистические данные, анализируемые в ходе изучения крупных предприятий со сложной структурой



Регистр групп предприятий и регистр ЕвроГрупп зачастую являются неотъемлемой частью регистра предприятий. Отраженные в них структуры групп предприятий являются весьма полезным источником информации для работы ГКПС.

6.34 Большинство стран анализируют также данные о международной торговле услугами и корпоративные счета. Пять стран сообщили о том, что они используют обследования международной торговли товарами, обследования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) и статистику цен производителей.

6.35 Об использовании данных обследований платежного баланса сообщили лишь три страны. Возможно, это связано с тем, что платежный баланс, как правило, составляется центральным банком. НСИ обычно используют те данные, которые они собирают сами, либо данные регистров, имеющиеся в их распоряжении.

6.36 Пять стран сообщили об использовании других источников данных для целей работы по обеспечению непротиворечивости данных. Эти источники включают в себя прогнозы экономической конъюнктуры, статистику производства промышленных товаров (ПРОДКОМ), специализированные обследования, такие как обследования информационные и коммуникационные технологий (ИКТ), ежеквартальные и ежегодные отчеты предприятий и

балансы групп предприятий. Кроме того, Новая Зеландия разъяснила, что структура частного сектора этой страны, во многих отраслях которого доминирующее положение занимают крупные компании, обуславливает то, что крупные предприятия со сложной структурой играют существенную роль во всех обследованиях и статистических областях. В Канаде ГКПС уделяет основное внимание обследованиям предприятий и налоговым данным, но в зависимости от ситуации может изучать и другие источники данных. Франция планирует улучшить анализ данных по международной торговле товарами единиц со сложной структурой, эффективнее используя информацию, полученную на основе статистики зарубежных компаний-филиалов (СТЗФ) и обследований глобальных цепочек создания стоимости (ГПСЦ).

6.37 Как правило, сотрудники ГКПС анализируют эти источники данных ежеквартально или ежегодно в зависимости от частоты включения данных в каждый источник. В двух странах ведется также ежемесячный анализ краткосрочных статистических показателей. Более тщательный анализ, как правило, проводится на ежегодной основе, когда в наличии имеются все соответствующие наборы данных. Франция также сообщила о проведении сравнения и увязке месячных и квартальных данных о крупных предприятиях со сложной структурой в соответствии с ежегодной статистикой.

Операционные аспекты

Определение совокупности крупных предприятий со сложной структурой

6.38 Совокупность крупных предприятий со сложной структурой (либо групп предприятий), как правило, определяется и поддерживается в соответствии с определенными критериями. В ходе обследования были заданы вопросы о том, каким образом определяется целевая совокупность ГКПС (Q 3.1.a) и какое число предприятий и групп предприятий в нее включается (Q 3.1.b). Странам было также предложено оценить, каким образом существенные проблемы измерения, связанные с глобализацией, принимаются во внимание при принятии решения о включении того или иного предприятия в группу для анализа ГКПС (Q 3.1.c).

6.39 Как правило, ГКПС стремятся охватить наиболее значимых и «проблемных» респондентов, которые могут в значительной степени влиять на качество национальных счетов и других показателей экономической статистики.

6.40 Критерии выбора крупных предприятий со сложной структурой включают в себя следующие соображения:

- размер оценивается на основе некоторых из следующих переменных: валовая добавленная стоимость, оборот, годовой доход, стоимость произведенной продукции, балансовый итог и/или число сотрудников;
- сложность структуры, оцениваемая с точки зрения числа уровней в структуре группы предприятий, числа предприятий в группе и сложности операционной деятельности по отраслям или географическим регионам;
- значимость в контексте сбора данных означает отбор наиболее важных респондентов среди компаний, т.е. тех респондентов, которые сталкиваются с проблемами в деле представления данных, которым направляется большое количество вопросников, эффективность предоставления ответов которых нуждается в улучшении или когда соответствующая группа предприятий явно занимает доминирующее положение в определенной отрасли.

6.41 Некоторые страны сообщили об использовании программ профилирования или алгоритмов для расчета «рейтинга сложности и размера» на основе нескольких из перечисленных выше параметров. Так, например, в Канаде предприятия, входящие в коммерческий регистр, ранжируются по размеру предприятия, выраженному в его выручке, и по сложности структуры предприятия, выраженной в разбивке его операционной деятельности по отраслям и географическому расположению.

6.42 Как правило, итоговый перечень предприятий согласуется по итогам анализа данных и обсуждений между тематическими отделами и ГКПС. Нередко группы предприятий включаются в перечень по просьбе отделов по национальным счетам или по статистике предприятий в связи с тем, что они вызывают сложности в производстве статистической информации. Отделы статистического управления просят также выявить все существенные проблемы с представлением данных, чтобы включить предприятия в программу работы ГКПС

6.43 Частота обновления НСИ перечня крупных предприятий со сложной структурой варьируется от одного раза в квартал до одного раза в два-три года.

6.44 Число предприятий или групп предприятий, охватываемых ГКПС, зависит от размера экономики и от той доли добавленной стоимости, которая создается достаточно небольшим числом крупнейших групп предприятий. Число групп компаний, охватываемых ГКПС в различных странах, колеблется от 18 до 300 и более (см. таблицу 6.1).

Таблица 6.1
Целевые совокупности, анализируемые ГКПС

	<i>предприятия*</i>	<i>Группы предприятий</i>
Венгрия	1000	
Ирландия		70
Канада	320	
Нидерланды	2400	320
Новая Зеландия	1800	110
Финляндия		18
Франция		60
Швеция	2000	50

* отечественные предприятия

6.45 Зачастую самые крупные предприятия и предприятия с наиболее сложной структурой подвергаются более тщательному анализу, в то время как с другими работа ведется в более или менее автоматическом режиме. Так, например, во Франции проводится тщательный анализ характеристик около 60 самых важных крупных групп предприятий со сложной структурой. Кроме того, почти 5000 групп предприятий мелкого и среднего размера, а также те, которые имеют международные связи, проходят полуавтоматический анализ. Что касается других групп (около 75000 единиц), то они подвергаются полностью автоматическому анализу.

6.46 Страны сообщают о том, что при определении целевой совокупности крупных предприятий со сложной структурой первоочередное внимание уделяется проблемам, связанным с глобализацией. На этапе отбора основное внимание уделяется сложности структуры предприятия, а не причинам ее формирования, но часто наиболее сложными случаями являются МНП. В своей работе ГКПС, как правило, концентрируются на предприятиях, базирующихся внутри страны. В некоторых случаях необходимо учитывать также единицы, расположенные за границей. Иногда целью этой работы является подробное изучение производственного процесса, выполненного той или иной группой предприятий, а не выявление всех ее глобальных производственных структур.

Взаимоотношения с респондентами

6.47 НСИ было предложено сообщить, считают ли представители компаний возможным и желательным проведение централизованных обследований и назначение единого контактного лица на предприятии (Q 3.2.a). Также НСИ были заданы вопросы о том, используются ли в случае крупных предприятий со сложной структурой индивидуализированные бланки или методы обследований (Q 3.2.b) и каким образом проводятся консультации с респондентами о разработке таких индивидуализированных обследований (Q 3.2.c). И наконец, НСИ предлагалось ответить на вопрос об использовании электронных методов обследований, таких как, например, методы, основанные на расширяемом языке разметки (XML) или расширяемом языке деловой отчетности (XBRL) (Q 3.2.d).

6.48 Одним из аргументов в пользу того, что выстраиванием взаимоотношений с респондентами будет заниматься ГКПС, является возможное снижение нагрузки на респондентов. Наличие одного контактного лица в НСИ, которое осведомлено обо всех направляемых предприятию вопросниках, облегчает работу респондента и должно улучшить качество получаемых НСИ данных. В этой связи в Ирландии ГКПС стало, среди прочего, «единым центром», через который поддерживаются все контакты между МНП и НСИ.

6.49 Аналогичным образом направление всех вопросников одному контактному лицу на предприятии может позволить высвободить время и внимание других сотрудников. Полезность наличия одного контактного лица зависит, среди прочего, от структуры системы внутренней отчетности и способов организации управления данными на предприятии. Предприятия, как правило, назначают одно контактное лицо по вопросам, связанным со статистическими обследованиями. Вместе с тем имеющийся опыт в странах показывает, что зачастую предприятия на внутреннем уровне направляют разные вопросники разным лицам. Тем не менее, представляется, что большинство крупных предприятий предпочло бы, чтобы вся статистическая информация управлялась одним контактным лицом в НСИ. В настоящее время НСИ, как правило, назначают такое единое контактное лицо только в случае специального соглашения с предприятием или группой предприятий.

6.50 Как правило, контактное лицо в компании-респонденте должно иметь специальных сотрудников в различных отделах, действующих в качестве «субподрядчиков» в процессе представления данных. В настоящее время лишь в редких случаях НСИ отправляет все обследования одному контактному лицу в рамках группы предприятий, которое затем распространяет их внутри группы. Некоторые предприятия предпочитают

тематическую централизацию, например, направление одному лицу всех обследований, касающихся людских ресурсов и администрирования.

6.51 Наличие одного контактного лица в компании-респонденте, представляющего всю группу предприятий, может иногда вызывать вопросы, связанные с обеспечением конфиденциальности. В некоторых странах НСИ не разрешается предоставлять какую-либо информацию на уровне предприятий лицу, не относящемуся к определенному предприятию, даже если такое лицо представляет группу, к которой это предприятие принадлежит. В таком случае, например, предварительно заполненные вопросники не будут отправляться контактному лицу группы предприятий. В Финляндии была утверждена специальная процедура обеспечения конфиденциальности данных уровня предприятия в том случае, когда группа предприятий имеет одно контактное лицо. Между группой предприятий и Статистическим управлением Финляндии будет подписано специальное соглашение с подробным перечнем информации, которую разрешается просматривать такому единому контактному лицу.

6.52 Согласно имеющейся информации, индивидуализированные вопросники разрабатываются для МНП крайне редко. Канада, Новая Зеландия и Швеция отмечают, что индивидуализированный бланк отчетности может быть разработан для некоторых предприятий в том случае, если в ходе переговоров с ними будет подтверждена его полезность.

6.53 Было получено два интересных примера формы для сбора данных, ориентированной на респондента:

- В Ирландии выпускается три электронных формы – ежемесячная, ежеквартальная и ежегодная. Эти формы проходят тестирование на предприятиях. Они охватывают все переменные, которые необходимо получить от респондента в каждый период и, таким образом, исключают дублирование обследований.
- Во Франции каждая подлежащая анализу группа предприятий может получить индивидуализированную форму обследования по статистике структуры предприятий. Однако для того, чтобы начать пользоваться такой формой, они должны в экспериментальном порядке заполнять формы индивидуализированного обследования в течение одного года, а входящие в группу юридические лица должны по-прежнему по отдельности отвечать на обычное обследование.

6.54 Ряд других НСИ также сообщили о своей готовности направлять индивидуализированные вопросники, однако до сих пор практические ограничения не позволяли более широко применять такие индивидуальные подходы.

6.55 Страны отметили, что индивидуализированные формы должны всегда разрабатываться в тесном сотрудничестве с респондентом и экспертами предприятия, а также включая консультации с отраслевыми специалистами НСИ. Как правило, для этого необходимо организовать посещение предприятия для завершения работы над вопросниками и протестировать формы для сбора данных перед их использованием.

6.56 Электронное представление данных является хорошей основой для индивидуализации вопросников. Ряд стран разработали либо в настоящее время внедряют электронные инструменты представления данных. Такие инструменты варьируются от вопросников на основе таблиц в формате Excel до более сложных веб-приложений на базе XML. В настоящее время ни одна из стран не использует XBRL при сборе текущих данных. Во Франции была проведена определенная экспериментальная работа при финансовой поддержке Евростата, при этом Швеция также приступила к оценке практичности составления отчетности на базе XBRL. Однако, по крайней мере во Франции, слишком рано начинать более широкий сбор данных на основе XBRL, поскольку всего несколько групп предприятий могут представить свою финансовую отчетность в этом формате.

Концептуальные сложности представления данных

6.57 В рамках обследования анализировалась роль деятельности ГКПС в улучшении качества данных. НСИ были заданы вопросы о том, считают ли они, что респонденты имеют общее понимание концепций «национальной экономики», «резидента» и «экономической собственности» и того, каким образом эти концепции могут соотноситься с доступной на корпоративном уровне информацией (Q 3.3). Странам были также заданы вопросы о том, какие источники данных они используют при измерении, например, операций по переработке и перепродаже и при установлении права экономической собственности на товары, запасы материальных оборотных средств или активы, хранящиеся за рубежом; а также каким образом они преодолевают концептуальные различия между статистикой международной торговли товарами и национальными счетами (Q 3.4). Другие вопросы касались того, включают ли они в свой анализ производство НИОКР, накопление капитала и международную торговлю (Q 3.5).

6.58 Некоторые концепции, используемые при сборе данных, носят сложный характер, и сбор соответствующих данных может быть затруднен. Так как, будучи частью глобальных цепочек создания

стоимости, МНП зачастую вовлечены в операции по перепродаже и переработке, то с точки зрения работы статистиков их деятельность может создавать, по крайней мере, следующие сложности²⁵:

- разграничение между теми видами деятельности, которые осуществляются внутринациональной экономики и вне ее;
- выявление и учет операций по перепродаже в том случае, когда сами товары не пересекают границу страны, в которой происходит сбор информации;
- выявление движения направляемых за границу для переработки товаров, которое должно быть исключено из статистики международной торговли товарами ввиду отсутствия каких-либо изменений в правах собственности.

6.59 Как правило, респонденты достаточно хорошо понимают основные концепции, используемые в процессе сбора статистических данных. Вместе с тем непонимание этих концепций по-прежнему является важной причиной противоречивости между данными, полученными из разных источников и обследований, и часто существует необходимость согласования формулировок с терминологией, используемой на предприятиях и среди отделов среди бухгалтеров. Существует возможность улучшения качества данных, если НСИ разъяснят, как эти концепции соотносятся с тем или иным предприятием, его деятельностью и характеристиками. Несмотря на наличие хорошей документации, могут возникать ситуации, когда та или иная информация в необходимой статистической разбивке на предприятии оказывается недоступной из-за имеющихся ограничений в системе его внутренней отчетности.

6.60 Для того чтобы избежать неверного толкования важных концепций, в соответствующих инструкциях, сопровождающих вопросники, необходимо проработать четкие и лаконичные определения переменных с практическими примерами. Кроме того, статистики, выбирающие концепции и проводящие обследования, должны внимательно изучить, какие типы данных, как правило, имеются на корпоративном уровне.

6.61 Среди областей, вызывающих особые сложности у ГКПС в ходе измерений, можно отметить такие, как промышленная переработка и перепродажа. Основным способом выявления таких направлений деятельности является сопоставление данных структурной статистики предприятий, обследований международной торговли товарами и услугами, ПРОДКОМ, ежемесячных обследований оборота обрабатывающих производств и данных о налоге на добавленную стоимость (НДС).

6.62 Например, с 2008 года французское обследование по структурной статистике предприятий выделяет пять типов источников ресурсов в ходе производственного процесса:

- а) продукция, купленная или переработанная субподрядчиком, осуществляющим поставку материалов для производства;
- б) собственная продукция, переработанная подрядчиком из материалов, поставленных обследуемой компанией;
- в) продукция, произведенная на собственных заводах и основанная на собственной концепции;
- г) продукция, произведенная на собственных заводах и не основанная на собственной концепции;
- д) продукция, переработанная самой компанией в качестве субподрядчика (услуга по переработке).

6.63 Такая разбивка пока не предусматривает разделения между переработкой продукции внутри страны и за границей, однако в настоящее время изучается и эта возможность. Франция сообщила также о рисках, касающихся данных, поступающих на уровне юридических единиц. Эти данные больше не используются руководителями предприятий. Они носят чисто административный и фискальный характер. В этой связи они становятся доступными на более позднем этапе и поэтому имеют меньшее значение с экономической точки зрения.

6.64 Как отмечалось в главе 3, принцип права собственности, используемый в Международных стандартах финансовой отчетности (МСФО) и в Общепринятых принципах бухгалтерского учета Соединенных Штатов (GAAP), где содержатся рекомендации в отношении практики учета на предприятиях, имеет много схожих черт с принципом экономической собственности Системы национальных счетов (СНС). Вместе с тем этот принцип относится к категории сложных для понимания и применения на практике, так же как и принцип резидентства.

²⁵ Connolly, Michael (2012): Merchants and International Processors in the context of SNA 2008 - a strategy to capture the activities of Multinationals in Ireland, Central Statistics Office, Ireland.
[search.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=STD/CSTAT/WPNA\(2012\)13&docLanguage=En](http://search.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=STD/CSTAT/WPNA(2012)13&docLanguage=En)

Все чаще у глобальных организаций отпадает необходимость в измерении "внутреннего" производства по каким-либо иным причинам, кроме выполнения требований, предъявляемых официальной статистикой.

6.65 Существуют широко известные теоретические различия в трактовке принципа перехода права собственности между статистикой торговли товарами и статистикой национальных счетов, которые создают сложности в производстве статистической информации. Некоторые НСИ исследуют возможность увязки этих двух наборов данных. Важное значение для увязки статистики торговли товарами статистики и производства с национальными счетами имеет анализ данных различных обследований. ГКПС способны помочь выявить и устранить возможные существенные или непреднамеренные концептуальные различия между этими сферами статистики.

6.66 Еще одна сложность состоит в нехватке источников данных, необходимых для определения экономической собственности на товары и запасы материальных оборотных средств или активов, находящихся за границей. Две страны сообщили, что для решения этой задачи они используют данные обследований, а другая – о том, что в поисках соответствующей информации проводит обзор ежеквартальных и ежегодных отчетов компаний. В будущем, возможно, потребуется проведение дополнительных обследований для получения более подробной информации об этих видах деятельности МНП.

6.67 Результаты обследования показывают, что анализ крупных предприятий со сложной структурой, как правило, не охватывает данные о производстве НИОКР, накоплении капитала и международной торговле. Судя по имеющейся информации, ГКПС лишь в ограниченной степени занимаются вопросами, связанными с НИОКР. Лишь в небольшом числе стран они проводят оценку потоков роялти и расходов на НИОКР. Нидерланды разъяснили, что сопоставление данных о НИОКР из ежегодной статистики производства с данными обследований НИОКР представляется сложным по двум причинам:

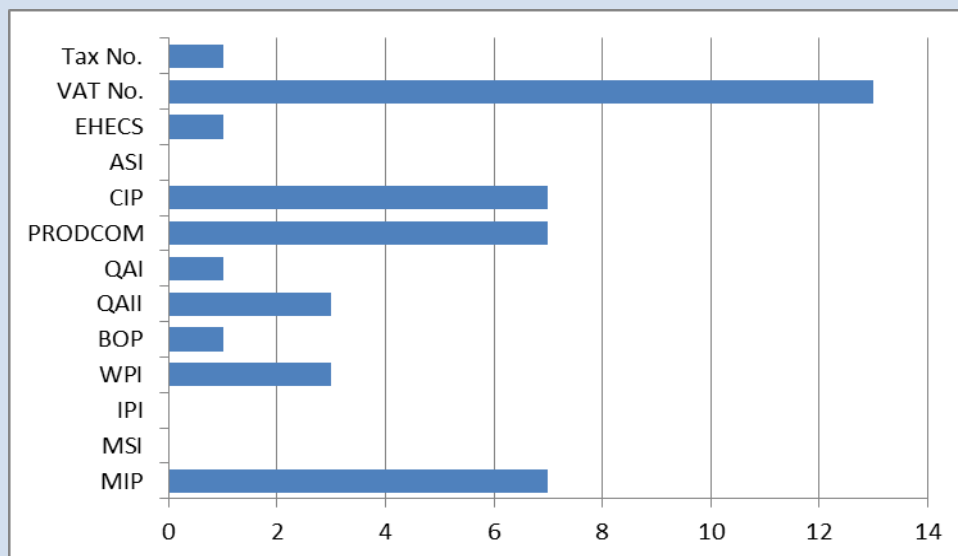
- a) в обследование производства включаются только затраты на НИОКР третьих сторон, в силу чего возможности сопоставления данных из различных источников ограничены;
- b) обследование НИОКР основывается на кассовом методе учета, а обследование производства измеряет расходы по методу начисления. Следовательно, эти два метода ведения учета не всегда дают сопоставимую информацию.

Увязка данных и обмен данными

6.68 В ходе обследования задавался вопрос о том, способны ли НСИ осуществлять увязку данных на уровне единиц, полученных из обследований международной торговли и из обследований предприятий (Q 3.6). Рассматривалось также сотрудничество с другими НСИ при изучении деятельности МНП. В этом контексте в ходе обследования задавался также вопрос о наличии правовых рамок, регулирующих (или запрещающих) обмен данными и увязку данных (Q 3.7).

6.69 Как правило, МНП заполняют множество различных статистических вопросников, так как они обычно являются крупными предприятиями и существенно влияют на различные сферы статистики (см. страновое тематическое исследование 6.1). Поэтому такие предприятия обычно включаются в большинство обследований экономической и коммерческой деятельности. Вследствие этого МНП заполняют вопросники различных обследований, ответы на которые направляются в разные подразделения НСИ (или в другие статистические организации), специализирующиеся на таких темах, как промышленность, услуги, цены производителей, международная торговля и платежный баланс.

6.70 Во многих случаях в ходе производства статистической информации различные виды деятельности МНП необходимо агрегировать на основе данных, полученных от различных подразделений МНП. Поэтому с точки зрения обеспечения непротиворечивости данных крайне важное значение имеют методы обработки данных МНП в различных статистических областях. Это применимо не только к данным, касающимся перепродажи или переработки, но и производства, оборота, импорта и экспорта и т.д.

Страновой тематический пример 6.1**Количество единиц статистической отчетности одного МНП по статистическим обследованиям за один период**

Tax No – идентификационный номер налогоплательщика (корпорации), VAT No – идентификационный номер плательщика НДС, ENECS – обследование заработной платы, рабочего времени и занятости, ASI – ежегодное обследование услуг, CIP – перепись промышленного производства, ПРОДКОМ – обследование продукции (на основе CPA), QAI – ежеквартальное обследование активов, QAII – ежеквартальное обследование активов в промышленности, BOP – платежный баланс, WPI – обследование оптовых цен (и цен производителей), IPI – обследование импортных цен, MSI – ежемесячное обследование услуг, MIP – ежемесячное промышленное производство

На графике показаны различные источники данных и количество единиц, отчитывающихся за одно МНП, с которым работает ГКПС в Ирландии. В настоящее время работа Центрального статистического управления (ЦСУ) Ирландии направлена на получение уникальных идентификаторов предприятий. Такая работа проводится в рамках крупного проекта по созданию новой статистической инфраструктуры, охватывающей уникальные идентификаторы предприятий, физических лиц и географических точек. Отсутствие уникальных идентификаторов предприятий является проблемой для многих статистических управлений. Поэтому для увязки и обеспечения согласованности данных могут потребоваться сложные переходные ключи. В Ирландии ЦСУ должны увязывать номера плательщиков НДС по торговым данным с идентификационным номером налогоплательщика корпорации, а также с номером ЦСУ в Центральном –регистре предприятий. В настоящий момент номер Центрального регистра предприятий охватывает большую часть обследований, выпущенных ЦСУ, но не все. Отчетные единицы варьируются от уровня предприятий в платежном балансе до нескольких местных единиц, обследуемых в промышленной статистике, и до различных типов единиц по торговле товарами, где номера плательщика НДС берутся за основу. Если каждый источник данных имеет отдельный идентификатор, и в единицах наблюдаются различия, то сложности очевидны, но их можно преодолеть. При этом роль ГКПС в увязке данных статистических единиц является существенной.

Источник: Центральный статистический офис, Ирландия

6.71 В большинстве стран, предоставивших ответы на обследование, ГКПС увязывают данные на уровне единиц между различными областями статистики, включая обследования торговли, хотя в некоторых странах эта работа ведется нерегулярно. К сожалению, некоторые НСИ не могут увязать данные обследований с данными регистров из-за отсутствия единого идентификационного кода (ИК). Одно НСИ сообщало о том, что, несмотря на наличие единого ИК для предприятий, увязка не помогла устранить значительные различия, сохраняющиеся на макроуровне. Во Франции НСИ ведет работу, направленную на достижение договоренности с центральным банком об увязке имеющихся в платежном балансе микро-данных в сфере международной торговли услугами с данными других экономических обследований.

6.72 Половина стран сообщила о том, что их НСИ обмениваются данными на международном уровне только по мере необходимости. Чаще всего это происходит в рамках сети ESSnet по профилированию. Помимо обмена данными в рамках этой сети, он ведется также в рамках сети ESSnet по глобальным цепочкам создания стоимости и сети ESSnet по Европейской системе взаимодействующих статистических регистров предприятий.

НСИ Норвегии, Дании и Финляндии обменивались данными на уровне единиц (2009 год) в рамках «зеркального» обмена данными о ввозе и вывозе СТЗФ для проведения исследования по качеству СТЗФ. Одна страна сообщила также, что иногда НСИ осуществляют обмен "зеркальными данными" статистики внешней торговли в рамках проекта модернизации европейской статистики предприятий и торговли (МЕСПТ).

6.73 Правовые рамки, представляющие собой, как правило, закон о статистике, обычно ограничивают или запрещают обмен данными между производителями официальной статистики даже на национальном уровне. Однако такая ситуация существует не во всех странах. Кроме того в некоторых конкретных случаях статистическое законодательство может допускать двусторонние соглашения между предприятием и НСИ об обмене данными соответствующего предприятия. Некоторые регламентные документы Европейской комиссии также облегчают обмен данными; например, ЕС № 177/2008 устанавливает единые рамки для регистров предприятий в статистических целях. В этом регламенте указывается, что «обмен конфиденциальными данными может осуществляться исключительно для целей статистики между соответствующими национальными органами различных государств-членов ЕС в соответствии с национальным законодательством».

Решение проблем, связанных с обеспечением непротиворечивости данных

6.74 Странам задавался вопрос о том, каким образом они устраняют несоответствия между исходной статистикой, национальными счетами и платежным балансом. Им было предложено сообщить о возможных проблемах в этой области, связанных со своевременностью и непрерывностью данных (Q 3.8)

6.75 Меры, принимаемые в целях устранения несоответствий, различаются между странами:

- Инициатива профильного отдела: в этом случае подразделение, ответственное за проведение обследования, осуществляет редактирование данных. При возникновении проблем оно связывается с сотрудниками ГКПС. ГКПС принимает решение о методах устранения проблем, затрагивающих несколько сфер статистики;
- Инициатива ГКПС: в ходе сопоставления различных источников ГКПС выявляет несоответствия и затем связывается с сотрудниками профильных подразделений;
- Совместная работа с ГКПС: сопоставление данных осуществляется как ГКПС, так и отделом национальных счетов;
- Регулярные совещания рабочей группы: рабочая группа, состоящая из экспертов по различным областям статистики, проводит совещание перед публикацией ежеквартальных отчетов. Проблемы решаются в каждом конкретном случае по мере их возникновения;
- Специальные совещания: при необходимости для устранения несоответствий ГКПС созывает совещание экспертов по различным областям базовой статистики и экспертов по национальным счетам;
- Контакты с респондентами: координаторы по крупным предприятиям связываются с предприятием для того, чтобы обсудить несоответствия и решить проблемы, связанные с представлением данных.

6.76 В Ирландии действуют соглашения об оказании услуг между тематическими подразделениями НСИ и ГКПС. Эти соглашения охватывают вопросы, связанные со своевременностью и качеством агрегированных данных, предоставляемых ГКПС. В Ирландии ГКПС осуществляет редактирование данных по всем группам МНП, с которыми она работает.

6.77 В Канаде в целях анализа однородности проводится сопоставление данных обследования с данными, полученными из других источников. Сопоставление данных проводится в рамках системы национальных счетов. Что касается международных счетов, то здесь проводится ежегодная сверка данных с данными Соединенных Штатов (крупнейшего торгового и инвестиционного партнера).

6.78 Некоторым странам не хватает времени для выявления и эффективного устранения всех несоответствий в ежемесячных статистических данных, например в сфере международной торговли товарами. Несмотря на усилия ГКПС, устранить все несоответствия перед публикацией ежеквартальной статистики, как правило, не удается.

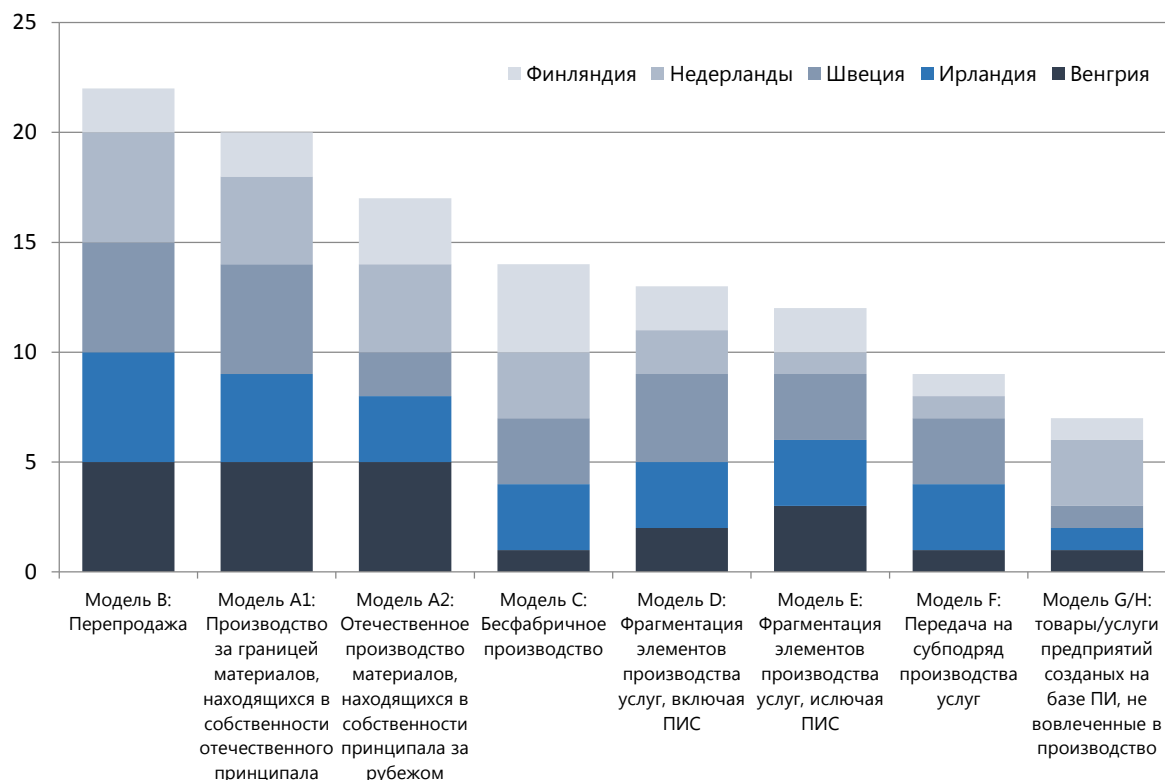
6.79 Проблемы с непрерывностью данных могут возникать в ситуации, когда краткосрочная статистическая информация требует корректировки в целях обеспечения непротиворечивости данных. Поскольку основной задачей краткосрочной статистики является измерение динамических изменений, а не уровней или структур, корректировка структурного соответствия для краткосрочной статистики, возможно, не требуется. Вместе с тем обеспечение сопоставимости по временным рядам требует значительных усилий при производстве краткосрочной статистической информации. Следовательно, существенные проблемы, связанные с несоответствием ежемесячных статистических данных, требуют своевременного вмешательства ГКПС.

Типология

6.80 В рамках обследования был изучен вопрос о том, какие «стандартные» схемы организации глобального производства, указанные в главе 2, анализируются чаще всего (Q 4.1). Странам было предложено также описать любые другие встретившиеся им случаи, которые не подпадают под представленные в этой типологии «стандартные» типы (Q 4.2).

Рисунок 6.4

Наиболее часто анализируемые модели глобального производства



6.81 Странам предлагалось сообщить о том, как часто они анализируют различные схемы организации глобального производства по шкале от 1 (практически никогда не анализируют) до 5 (очень часто анализируют). Чаще всего НСИ анализируют схемы организации глобального производства, связанные с «перепродажей» (модель В) (см. рис. 6.4), на втором месте находится «производство за границей материалов, находящихся в собственности национальной головной компании» (модель А1), и «внутреннее производство материалов, находящихся в собственности расположенной за границей головной компании» (модель А2). В Ирландии, Нидерландах, Финляндии и Швеции наиболее часто сталкиваются со случаями «бесфабричного производства» (модель С). «Фрагментация отдельных элементов производства услуг» (модели D и E), включая или исключая продукты интеллектуальной собственности (ПИС), достаточно часто анализируется в Швеции и Ирландии. «Передача производства услуг на субподряд» (модель F) часто встречается в Ирландии, Франции и Швеции. «Предприятия, созданные на базе прямых инвестиций (ПИ) и напрямую не вовлеченные в процесс производства товаров (модель G) или услуг (модель H)», на практике анализируются только в Нидерландах.

6.82 Не все предоставившие ответы страны внедрили все концепции, предложенные в данной типологии. Новая Зеландия сообщила о том, что роль глобального производства в прошлом не считалась существенной, однако эти схемы должны быть вновь рассмотрены в связи с внедрением СНС 2008 и РПБ6.

6.83 В Финляндии поняли, что особенно проектные поставщики зачастую смешивают различные категории данной типологии. В Нидерландах отмечены два случая, которые могут не соответствовать ни одной из категорий А–Н:

- использование разработанных внутри страны форматов телепрограмм иностранными телеканалами и наоборот. Такие компании, по всей видимости, специализируются на предоставлении во временное пользование развлекательного контента, литературных или художественных оригиналов;

b) разведка нефти и газа за границей как в случае наличия зарубежного заведения, так и в случае его отсутствия. Когда разведка и добыча контролируются иностранной компанией и управленческие решения по сути принимаются за границей, юридическое лицо, расположенное в Нидерландах, рассматривается в качестве номинально существующей компании и признается единицей специального назначения (ЕСН). По всей видимости, юридическое лицо, расположенное в Нидерландах, существует только для целей оптимизации налогов. Однако, когда разведка и добыча за границей контролируются отечественной компанией и управленческие решения принимаются в голландской штаб-квартире, ситуация не является столь однозначной. С одной стороны, можно утверждать, что заграничное производство контролируется и управляется голландской штаб-квартирой, а значит, поток ресурсов поступает голландским юридическим лицам и, следовательно, такое производство должно учитываться как голландское. С другой стороны, большая часть работ по разведке и добыче имеет продолжительность более одного года и, следовательно, должна учитываться так же, как строительные проекты многонационального предприятия за границей. То есть производство должно учитываться в той стране, где производятся работы по разведке и добыче.

Конкретные примеры из опыта отдельных стран

6.84 Страны также сообщили дополнительную информацию о своем опыте или о проблемах, связанных с крупными предприятиями со сложной структурой (Q 5.1).

6.85 Подходы к регистрации плательщиков НДС имеют крайне важное значение в Венгрии. Эти данные необходимо регулярно анализировать и корректировать для устранения концептуальных различий между статистикой международной торговли и национальными счетами.

6.86 В Швеции получение данных о международной торговле затруднено в тех случаях, когда предприятие рассматривает экспортируемые единицы в качестве проекта. Такая характеристика не соотносится с классификацией Гармонизированной системы (ГС), куда должны включаться только товары. Разграничение между товарами и услугами несколько размыто и не соответствует той ситуации, которая существовала на момент разработки требований к отчетности по торговле товарами. Кроме того, сложно отслеживать трансфертные цены и внутренние соглашения между различными подразделениями в рамках одной группы предприятий в соответствии с рекомендациями по составлению национальных счетов.

6.87 В настоящее время во Франции ведется работа по следующим направлениям:

- Дополнительный анализ влияния профилирования и перехода от юридического лица к предприятию (или группе предприятий) как к статистической единице, чтобы лучше понять способ сосредоточения производства среди предприятий;
- Учет высоко интегрированных отраслей (таких как авиастроение), где доля национального производства незначительна. Задача заключается в том, чтобы распределить добавленную стоимость по странам (не пытаясь рассчитать ее через производство, сборку и т.д.);
- Учет филиалов, контролирующих все глобальное производство группы предприятий и распределяющих его по филиалам, ответственным за дистрибуцию, без физического перемещения товара через страну резидентства.

6.88 Статистическое управление Канады добилось решения многих задач, внедрив программу по решению проблем, связанных с измерением крупных предприятий со сложной структурой. Эти задачи включают в себя:

- оценку согласованности данных и устранение проблем с помощью тесного сотрудничества между сотрудниками, занимающимися тематическими обследованиями, экспертами по национальным счетам и компаниями-респондентами;
- качественные основы выборки для обследований, полученные благодаря непосредственной работе специалистов с представителями компаний, с тем чтобы правильно классифицировать те или иные операции;
- снижение нагрузки на респондентов благодаря прямому взаимодействию специальных сотрудников с представителями компаний в целях обеспечения понимания требований к статистической информации и возможностей ее предоставления;
- внедрение механизма быстрого реагирования на проблемы с качеством данных. Специальные сотрудники могут быстро связаться с представителями компаний и проработать пути решения проблем с предоставлением данных.

6.89 В Нидерландах ГКПС существует с 2010 года. Одним из основных преимуществ работы этого подразделения является то, что редактирование данных по нескольким обследованиям теперь осуществляется в

рамках одного, а не нескольких децентрализованных подразделений. Это позволяет гораздо проще корректировать данные на максимально раннем этапе статистического процесса. В Нидерландах каждый менеджер по работе с клиентами работает в группе, куда входят один специалист по профилированию, обновляющий информацию о структуре групп предприятий в регистре предприятий, и два аналитика, осуществляющих обзор и редактирование данных обследований. Эта небольшая группа работает со всеми группами предприятий и соответствующими компаниями в портфеле менеджера по работе с клиентами. Таким образом, легче объединить и распространить информацию о той или иной группе предприятий.

6.90 В течение двух лет в Нидерландах используется инструмент обеспечения непротиворечивости данных, т.е. автоматизированный процесс извлечения данных о производстве из производственных систем исходных данных и проведения ряда проверок этих данных на предмет непротиворечивости. Этот инструмент позволяет эффективно выявлять несоответствия.

6.91 В Статистическом управлении Нидерландов большое значение, с точки зрения уделения надлежащего внимания ключевым вопросам, имеет обеспечение эффективной коммуникации с отделом по национальным счетам. Эффективная коммуникация с отраслевыми статистическими отделами обеспечивает поддержку, использование и признание работы ГКПС. Крайне важным является надлежащее документирование выводов и обмен документацией с другими отделами.

6.92 Большинство респондентов также готовы представлять информацию, запрашиваемую Статистическим управлением Нидерландов, в целях устранения несоответствий и выявления их причин. Респонденты понимают, что представляемые ими данные воспринимаются со всей серьезностью и что НСИ стремится скорректировать единицы сбора данных таким образом, чтобы они соответствовали организационной структуре респондента.

Выводы и рекомендации

6.93 Совершенно очевидно, что НСИ признают и понимают наличие сложностей в измерении деятельности МНП, особенно в контексте глобальных производственных механизмов.

6.94 Сбор данных от крупных предприятий со сложной структурой все чаще будет требовать multidisciplinary подхода. Руководители обследований, статистики, специалисты по информатике, профильные эксперты, менеджеры по связям с респондентами и специалисты по разработке обследований должны работать совместно в целях обеспечения доступности и качества данных. Статистическим службам необходимо будет постоянно работать над оптимальными способами организации такого всеобъемлющего сотрудничества.

6.95 МНП зачастую включаются практически во все обследования НСИ, охватывающие экономическую и коммерческую деятельность. Разработка вопросников в тесном сотрудничестве с МНП и их корректировка в соответствии с потребностями этих предприятий может также способствовать общему совершенствованию обследований.

6.96 Обмен данными между производителями официальной статистики по-прежнему ведется недостаточно эффективно. Разделение труда на национальном уровне и различия в национальных нормативно-правовых рамках в настоящее время ограничивают возможности обмена данными между производителями официальной статистической информации. Кроме того, в некоторых странах увязке данных препятствует отсутствие единых идентификационных кодов.

6.97 В большинстве стран обмен данными между НСИ на международном уровне является скорее исключением, чем обычной практикой. Для того чтобы обеспечить производство статистики высокого качества, необходимо изыскивать новые возможности для ведения работы по обеспечению непротиворечивости данных на международном уровне. Регистр ЕвроГрупп, охватывающий МНП и их деятельность по всей Европе, является одной из перспективных программ в этой сфере.

6.98 Исходя из национального опыта, отраженного в ответах на обследование, тесное сотрудничество с респондентами обеспечивает более глубокое понимание запросов о представлении данных и снижение нагрузки на респондентов. Вместе с тем знание наиболее важных респондентов помогает статистикам более эффективно устранять несоответствия. Хотя функции ГКПС различаются между странами, все они, безусловно, стремятся разработать механизм поддержки статистиков в работе с МНП. ГКПС могут также повысить эффективность, стимулируя более широкое использование единообразных инструментов, разрабатывая четкие инструкции по сбору данных и способствуя единообразию работы с данными о крупных предприятиях со сложной структурой. Более того, при проверке со стороны ГКПС данных МНП, эта информация используется в проверках, проводимых по различным отраслям статистики, поскольку без ГКПС эта работа по разным статистическим данным выполнялась бы многократно, приводя к повышенным расходам и меньшей согласованности данных.

6.99 Результаты обследования подтвердили, что учет глобализации создает сложности, которые, среди прочего, обусловлены концептуальными различиями между разными сферами статистики и отсутствием надлежащих источников данных по таким вопросам, как, например, право экономической собственности. В будущем может потребоваться проведение дополнительных обследований в целях более четкого понимания особенностей деятельности МНП.

6.100 Целью работы ГКПС является усовершенствование статистических данных для получения ясную картину ситуации в экономике. Описанные в настоящей главе виды деятельности ГКПС являются примерами способов повышения согласованности результатов статистических процессов.

6.101 Рекомендации данной главы можно сформулировать следующим образом.. НСИ необходимо:

- a) изучать необходимость создания ГКПС, например исходя из проблем, возникающих с крупными респондентами, структуры национальной экономики и уровня сложности предпринимательского сектора. В случае относительно небольшого размера национальной экономики создание ГКПС представляет собой более реалистичную и достижимую цель;
- b) учиться у других стран, имеющих соответствующие стратегии, и опыт, связанный с работой с крупными предприятиями со сложной структурой;
- c) рассматривать альтернативные способы организации подобной работы в рамках НСИ. Вовлекать экспертов из различных областей в целях формирования мультидисциплинарного подхода к сбору и анализу данных;
- d) разрабатывать механизмы сотрудничества и взаимодействия между производителями статистической информации как на национальном, так и на международном уровне.

6.102 Хотя методы организации, задачи и анализируемые наборы данных варьируются между странами, обследование выявило множество аналогичных проблем, с которыми сталкиваются статистические управления. Крайне полезным было бы создание платформы для обмена знаниями и изучения опыта и стратегий других стран.

6.103 Многие страны планируют начать или углубить работу по обеспечению непротиворечивости данных в целях изыскания путей повышения эффективности, повышения качества данных и развития взаимоотношений с респондентами. Приведенные в настоящей главе рекомендации, возможно, придется скорректировать после накопления дополнительного опыта.

Приложение 6.1 – Вопросник по учету деятельности групп по крупным предприятиям со сложной структурой

1. Организационные аспекты

- 1.1. Какая организационная работа была проделана (или планируется) вашим статистическим управлением для учета деятельности крупных предприятий со сложной структурой? Имеется ли в вашей организации специализированная группа по крупным предприятиям со сложной структурой? Если да, то обладает ли она функцией независимой единицы или рабочей группы с участием представителей разных статистических подразделений? Если да, то укажите, где в вашей организации сосредоточены эти функции наряду с регистром предприятий, статистикой предприятий, национальными счетами и т.д.?
- 1.2. Каков размер вашего национального статистического управления в единицах эквивалента полной занятости (или количества сотрудников)? Сколько рабочего времени ежегодно затрачивается для работы с крупными предприятиями со сложной структурой в единицах эквивалента полной занятости (или количество сотрудников)?
- 1.3. Требуется ли определенные навыки или квалификации для учета крупных предприятий со сложной структурой?
- 1.4. Консультируетесь ли вы со специалистами вне статистических учреждений, включая специалистов центральных банков и налоговых органов?
- 1.5. Не могли бы вы выполнить (приблизительную) разбивку трудовых затрат на работу с крупными предприятиями со сложной структурой по различным мероприятиям:
 - a. Проведение обследования .. %
 - b. Анализ данных (импутация, корректировка данных) .. %
 - c. Профилирование предприятий .. %
 - c. Посещение компаний .. %
 - d. Координация .. %
 - e. Другое (укажите) .. %

2. Охват источников данных

- 2.1. Пожалуйста, перечислите различные виды статистической информации о крупных предприятиях со сложной структурой, которые подлежат анализу:
 - a. Обследования предприятий (да/нет)
 - b. Обследование международной торговли товарами (да/нет)
 - c. Обследование международной торговли услугами (да/нет)
 - d. Обследования платежного баланса (да/нет)
 - e. Обследования инвестиций (да/нет)
 - f. Обследования НИОКР (да/нет)
 - g. Статистика цен производителей (да/нет)
 - h. Данные регистра (налоговые, таможенные, .., укажите) (да/нет)
 - i. Корпоративные счета (да/нет)
 - j. Другие источники данных (укажите) (да/нет)
- 2.2. Проводится ли анализ этих (некоторых) источников данных на ежегодной и/или ежеквартальной основе?

3. Операционные аспекты

- 3.1. Не могли бы вы кратко объяснить:
 - a) как определяется и поддерживается совокупность крупных предприятий со сложной структурой (либо групп предприятий)?
 - b) каков ее размер с точки зрения количества предприятий и единиц одного вида деятельности?
 - c) какое внимание уделяется проблемам, связанным с измерением глобализации, при определении совокупности крупных предприятий со сложной структурой?
- 3.2. Не могли бы вы кратко объяснить:
 - a) считают ли респонденты или представители компаний возможным и желательным проведение централизованных обследований путем назначения единого контактного лица на их предприятии?
 - b) используются ли в случае крупных предприятий со сложной структурой

индивидуализированные формы или методы обследований?

с) если да, то каким образом проводятся консультации с респондентами о разработке таких индивидуализированных обследований?

d) используете ли вы электронные методы обследований, таких как, например, на базе XML или XBRL?

- 3.3. По вашему мнению, имеют ли респонденты или представители компаний общее понимание концепций «национальной экономики», «резидентства» и «права экономической собственности», применяемых в официальной статистике и национальных счетах, и того, каким образом эти концепции могут соотноситься с доступной на корпоративном уровне информацией?
- 3.4. Какие источники данных используются наиболее широко при измерении, например, операций по переработки и перепродаже? И каким образом преодолеваются концептуальные различия между статистикой международной торговли товарами и национальными счетами? Используете ли вы определенные источники данных для установления экономической собственности на товары, запасы материальных оборотных средств или активы, находящиеся за рубежом?
- 3.5. Включаете ли вы в свой анализ крупных предприятий со сложной структурой НИОКР: производство, накопление и международную торговлю? Какие в связи с этим анализируются источники данных, и по какому принципу определяется экономическая собственность на активы НИОКР внутри многонациональных предприятий?
- 3.6. Способны ли вы увязать на уровне предприятий или заведений результаты обследований международной торговли и обследований предприятий?
- 3.7. Анализируете ли вы функции многонациональных предприятий в сотрудничестве с другими национальными статистическими управлениями? Существуют ли правовые рамки, которые регулируют обмен данными или увязку данных (или препятствуют ему)?
- 3.8. Каким образом устраняются несоответствия между исходной статистикой, национальными счетами и платежным балансом? Существуют ли какие-либо проблемы в этой области, связанные со своевременностью и непрерывностью данных?

4. Типология

- 4.1. Укажите по шкале от 1 до 5, какие «стандартные» схемы глобального производства, **указанные в главе 2** отчета целевой группы, анализируются чаще всего?

(1 = практически никогда не анализируются, 5 = анализируются очень часто):

Схема A1: Производство за границей материалов, находящихся в собственности отечественного головного предприятия

Схема A2: Отечественное производство материалов, находящихся в собственности принципала расположенного за границей

Схема B: Перепродажа за границей

Схема C: Бесфабричное производство

Схема D: Поставка продуктов интеллектуальной собственности

Схема E: Передача определенных элементов производства услуг на аутсорсинг

Схема F: Передача производства услуг на субподряд

Схема G и H: Предприятия, созданные на базе прямых инвестиций и напрямую не вовлеченные в процесс производства товаров (модель G) или услуг (модель H).

- 4.2. Встречались ли вам другие важные схемы, которые не подпадают ни под одну из этих представленных категорий (A-H)? Если да, пожалуйста, кратко опишите эти схемы?

5. Конкретные примеры из опыта отдельных стран

Имеется ли у вас определенный опыт или какие-либо конкретные проблемы, о которых следует упомянуть, и которые не рассматривались в указанных выше вопросах?

Глава 7

Измерение торговли в терминах добавленной стоимости

Введение

7.1 Глобальные цепочки создания стоимости (ГЦС) или процесс международной фрагментации производства можно проанализировать, используя микро- и макроэкономические подходы. Микроэкономический подход можно проиллюстрировать типологией схем организации глобального производства из главы 2, а также хорошо известным примером Apple iPod (Дедрик и др., 2010), который показал, что лишь менее 10% от цены производителя iPod в Китае, составлявшей 144 долларов США, было вкладом в образование добавленной стоимости в Китае; при этом основная часть компонентов (около 100 долларов США) была импортирована из Японии, а остальная часть поступила из США и Республики Корея. Такой стилизованный подход обычно применяется к определенной продукции, и лишь частично объясняет, кто получает выгоды от торговли и как функционируют глобальные цепочки создания стоимости, поскольку, как правило, невозможно показать, как создаются промежуточные элементы. Так, например, информация была бы совершенно другой, если бы, например, импортированные компоненты из Японии, используемые для производства iPod, требовали значительного вклада из Китая.

7.2 Чтобы увидеть более широкую картину и чтобы собрать данные по всем результатам предыдущих технологических операций, в ходе некоторых исследований был принят макроэкономический подход, основанный на построении межстрановых или глобальных таблиц «затраты-выпуск» (Хуммельс и др. (2001), Доден и др. (2006, 2009), Джонсон и Ногера (2010), Копман и др. (2011)). Несколько новаторских инициатив способствовали ускорению процесса усовершенствования в основных областях статистики для формирования результатов, например, Глобальный проект в области анализа торговли (ГПАТ), исследования Всемирной торговой организации (ВТО) с Институтом развивающихся экономик Организации внешней торговли Японии (IDE-JETRO), а также Всемирная база данных «затраты - выпуск» (WIOD).

7.3 Но эти исследования и инициативы, как правило, носят одноразовый характер, и зачастую требуют применения неофициальных статистических данных. До настоящего времени отсутствовали систематические попытки широко внедрить статистические разработки в этой области. В ответ на эту потребность 15 марта 2012 года Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и ВТО объединили усилия по созданию базы данных показателей торговли в терминах добавленной стоимости (TiVA) и внедрению их разработки в международную статистическую систему. Первые предварительные результаты этой инициативы были опубликованы 16 января 2013 года. Некоторые основные моменты этих результатов представлены ниже. Самая недавняя публикация состоялась в июне 2015 года. Но, как описывается в настоящей главе, чтобы повысить качество оценок, полученных в рамках измерения «торговли в терминах добавленной стоимости», требуется (и может выполняться) дополнительная работа.²⁶

7.4 Эта глава в некотором отношении демонстрирует важность всех предыдущих глав. Прежде всего, все они содержат громкий призыв к национальным статистическим институтам (НСИ) о том, что мир все больше становится взаимосвязан и что традиционные подходы, используемые для того, чтобы понять, как работают экономики, больше не могут опираться только на национальную статистику. Чтобы лучше понять, как функционирует экономика и как направлять и создавать отраслевые стратегии, например, с прицелом на конкурентоспособность (независимо от торговых политик, значения и важности торговли), необходимо видеть картину в целом. Национальная статистика формирует картину на основе взаимоотношений между

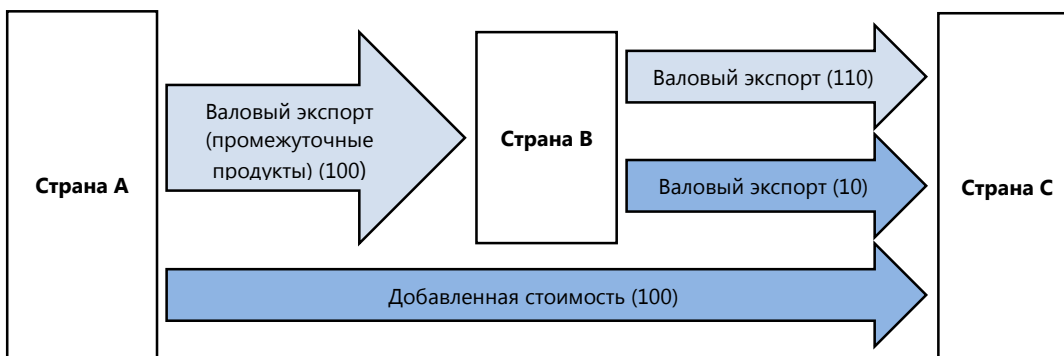
²⁶ Чтобы внедрить производство глобальных таблиц «затраты-выпуск» в информационную систему международной статистики, ОЭСР и ВТО активно укрепляют непрерывное сотрудничество и развивают новые связи с региональными партнерами, в том числе включая: проект Евростата/СИЦ по полным международным и глобальным счетам для исследования в анализе затрат-выпуска (FIGARO) в Европейском Союзе; Институт прикладных экономических исследований - ЭКЛАК ООН, развивающие TiVA для региона Латинской и Центральной Америки; АТЭС-TiVA; ЭСКЗА ООН, ЭКА ООН и Африканский банк развития.

производителями и потребителями и остальным миром. Но эти взаимоотношения, особенно с остальным миром, все более усложняются, и поэтому существует растущая необходимость учитывать глобальное производство в рамках глобальной системы учета. Это подразумевает отход от традиционной роли международных организаций, как составителей национальной статистики, сопоставимой на международном уровне, например, национальных таблиц «затраты–выпуск» или таблиц ресурсов и использования. Вместо этого необходимо объединить эти национальные таблицы, чтобы в итоге получилась глобальная таблица, а также необходимо, чтобы они выступали в качестве проводников, устраняющих постоянные различия в «зеркальной» статистике. Этот вопрос уже рассматривался в главе 5.

7.5 Далее в настоящей главе описываются политические стимулы и потребности в такой системе, а также основополагающая методология и допущения, используемые для измерения торговли в терминах добавленной стоимости; в завершении главы приводятся рекомендации для НСИ, в частности, при сборе данных и составлении таблиц «затраты–выпуск». Глава заканчивается описанием будущих долгосрочных перспектив по проведению исследований.

Рисунок 7.1

Двойной счет в валовых торговых потоках



Ключевые принципы измерения торговли в терминах добавленной стоимостью (TiVA)

7.6 В инициативе TiVA рассматривается вопрос двойного счета, присущего текущим валовым торговым потокам, и предлагается измерять потоки, связанные со стоимостью (оплата труда, другие налоги на производство и валовая прибыль), которая добавляется страной в процессе производства любого экспортируемого товара или услуги.

7.7 Простой пример, приведенный выше, иллюстрирует это. Страна А экспортирует товары стоимостью 100 долларов США, произведенные полностью внутри страны А, в страну В, которая в дальнейшем перерабатывает и экспортирует в страну С, где происходит их потребление. Страна В добавляет 10 долларов США к стоимости товаров, и поэтому экспортирует стоимость, равную 110 долларам США, в страну С. Общепринятые показатели торговли демонстрируют общий глобальный экспорт и импорт, равный 210 долларам США, но в их производстве было создано только 110 долларов США добавленной стоимости. Общепринятые показатели также показывают, что в стране С наблюдается дефицит в торговле с В, составляющий 110 долларов США, и отсутствие какой-либо торговли с А, несмотря на тот факт, что страна А является основным бенефициаром потребления в С.

7.8 Если вместо этого мы будем отслеживать потоки в добавленной стоимости, можно будет пересчитать дефицит страны С в торговле с В на основании добавленной стоимости, которую она «покупает» у В, как конечный спрос; при этом на данном основании происходит сокращение дефицита до 10 долларов США, и к добавленной стоимости страны А применить тот же подход, чтобы показать, что страна С, имеет дефицит в торговле с А, составляющий 100 долларов США. Обратите внимание, что общий дефицит С в торговле с остальным миром продолжает оставаться на уровне 110 долларов США. Изменились только двусторонние позиции. Этот простой пример показывает, как и в какой степени на выпуск в одной стране могут оказать влияние покупатели в другой (например, выпуск в стране А зависит от покупателей в стране С), а также может предоставить другую важную информацию о ГЦС. Например, этот пример показывает, что экспорт страны В существенно зависит от импорта промежуточной продукции из страны А, то есть протекционистские меры по импорту из страны А могут негативно сказаться на собственных экспортерах, а, следовательно, на конкурентной способности. В действительности, если предоставлять информацию на уровне определенных отраслей, то это также поможет разобраться в других областях, например, во вкладе сектора услуг в международную торговлю.

Необходимость TiVA

7.9 Несмотря на то, что литература по измерению торговли в терминах добавленной стоимости (TiVA) носит довольно специальный характер, она привлекла большое внимание влиятельных лиц. То, что изначально представляло лишь беспокойство для статистиков торговли, сейчас понимается как основной вопрос для политических дебатов. Например, Паскаль Лами, Генеральный директор ВТО, отметил, что «статистические искажения, созданные отнесением коммерческой стоимости на счет последней страны происхождения, извращают истинный экономический аспект дисбалансов двусторонней торговли. Это оказывает влияние на политическую дискуссию и приводит к ошибочному представлению».²⁷ Недавно французский Сенат провел специальный семинар по вопросам, связанным со статистикой и политикой.²⁸

7.10 Существует ряд областей, в которых измерение торговли в терминах добавленной стоимости приносит новую перспективу и, вероятно, повлияет на направления политики:

- a) *Торговля, рост и конкурентная способность*: Углубленное понимание того, сколько внутренней добавленной стоимости формируется в результате экспорта товаров или услуг в стране очень важно для выработки стратегий развития и промышленной политики. Некоторые страны в своих целях использовали ГЦС, развивая сравнительные преимущества в определенных частях цепочки создания стоимости. Например, в Китае большая часть экспорта отражает сборочные операции, где содержание иностранных компонентов высоко. Доступ к более дешевому импорту и, следовательно, доступность в пределах ГЦС, имеет такое же значение в сфере международной фрагментации производства, как и доступ к рынкам. Однако традиционные статистические показатели торговли на валовой основе не могут показать иностранное содержание экспорта, и поэтому существует риск того, что стратегии по защите отраслей, в которых статистика на валовой основе демонстрирует сравнительное преимущество, могут снизить конкурентную способность тех самых отраслей внутренней промышленности, а такие меркантильные стратегии «разорения соседа» могут оказаться неправильным расчетом, направленным на «разорение себя».
- b) Кроме того, созданная внутри страны добавленная стоимость наблюдается не только в экспорте, но и в импорте: товары и услуги, произведенные в одной отрасли внутренней экономики, являются промежуточной продукцией, отправленной за границу, чья стоимость возвращается обратно во внутреннюю экономику, воплощенная в импорт другой, а часто и той же, отрасли. Как следствие, тарифы, нетарифные барьеры и торговые меры, например, антидемпинговые права, могут также влиять на конкурентную способность внутренних производителей первичного продукта (а также конкурентную способность производителей следующих стадий продукта, как упоминалось выше) наряду с иностранными производителями. Например, исследование Шведского национального совета торговли по европейской обувной промышленности подчеркивает, что обувь, «изготовленная в Азии», включает 50 – 80% добавленной стоимости Европейского Союза (ЕС). В 2006 году Европейской комиссией были внедрены антидемпинговые права в отношении обуви, импортированной из Китая и Вьетнама. Анализ с точки зрения добавленной стоимости показал бы, что добавленная стоимость ЕС фактически являлась объектом антидемпинговых прав.²⁹
- c) Рассмотрение торговли с точки зрения добавленной стоимости также может лучше продемонстрировать то, какой вклад в экспорт вносят отрасли внутренней экономики, где происходят начальные операции, даже если сами эти отрасли имеют небольшой прямой выход на внешний рынок. Статистика валового торгового оборота, например, показывает, что на услуги приходится менее четверти от общей глобальной торговли. Но с точки зрения добавленной стоимости доля значительно выше. Обрабатывающие отрасли требуют существенных промежуточных затрат услуг (как со стороны иностранных, так и внутренних поставщиков). Поэтому рассмотрение торговли в терминах добавленной стоимости может показать, что политики по поощрению либерализации торговли услугами и дополнительному прямому иностранному инвестированию (ПИИ), и, тем самым, политики, предназначенные для улучшения доступа к более эффективным услугам, могут улучшить конкурентную способность экспорта отраслей, производящих товары.
- d) *Глобальный дисбаланс*: Учет торговли в терминах добавленной стоимости (особенно учет торговли промежуточными продуктами и компонентами) и учет «торговли операциями» не меняет общий торговый баланс страны с остальным миром – происходит перераспределение профицита и дефицита по странам-партнерам. Когда балансы двусторонней торговли измеряются в валовом выражении, дефицит с

²⁷ Газета «Financial Times», 24 января 2011 г.

²⁸ WTO and Commission des Finances du Sénat, (2011) "Globalization of industrial production chains and measurement of trade in value added", материалы конференции.

²⁹ "Adding value to the European Economy. How anti-dumping can damage the supply of globalised European companies. Five case studies from the shoe industry", Kommerskollegium, National Board of Trade, Stockholm, 2007.

производителями конечной продукции (или профицит экспортеров конечной продукции) оказывается преувеличенным, так как он включает стоимость иностранных ресурсов. Фактически дисбаланс наблюдается со странами, которые предоставили ресурсы для производителя конечной продукции. По мере роста вынужденной необходимости перебалансировки в условиях хронического дефицита, существует риск протекционистских реакций, которые направлены на страны в конце ГЦС на основании неточного представления о первопричине дисбаланса в торговле. Как показано ниже, предварительные результаты базы данных ОЭСР-ВТО указывают на существенные изменения.

- е) *Влияние макроэкономических шоков:* Финансовый кризис в 2008-2009 годах характеризовался одновременным торговым коллапсом во всех экономиках. В литературе обсуждается роль глобальных цепочек поставок в передаче того, что изначально являлось шоком спроса на рынках, затронутых нехваткой кредитных ресурсов. В частности, в литературе был подчеркнут «эффект подхлестывания» ГЦС.³⁰ При внезапном падении спроса, компании откладывают заказы и сокращают запасы материальных оборотных средств, в результате чего падение спроса усиливается по цепочке поставок, что может привести к простоям компаний, расположенных в начале цепочки. Лучшее понимание потоков торговли в терминах добавленной стоимости предоставило бы для принимающих решения инструментарий для предвидения влияния макроэкономических шоков и принятия правильных ответных мер в области политики. Любой анализ влияния торговли на краткосрочный спрос, вероятно, будет предвзятым, если будут изучаться только валовые торговые потоки. Это было повторно продемонстрировано после стихийного бедствия в Японии в марте 2011 года.³¹
- ф) *Торговля и занятость:* В ходе нескольких исследований по изучению влияния либерализации торговли на рынки труда предпринимаются попытки оценить «содержание труда» в торговле. Такой анализ является уместным, только если рассматривается добавленная стоимость торговли. Что нам могут сказать показатели добавленной стоимости, так это то, где именно создаются рабочие места. Разложение стоимости импорта на вклады каждой экономики (включая внутреннюю) может дать представление о том, кто получает выгоды от торговли. Пример обувной отрасли ЕС, представленный выше, может интерпретироваться с точки зрения рабочих мест. При традиционном мышлении в валовом выражении импорт обуви, произведенной в Китае и Вьетнаме, рассматривался бы розничными продавцами обуви в ЕС как потеря рабочих мест в ЕС и передача их в эти страны. Но с точки зрения добавленной стоимости, необходимо было учитывать добавленную стоимость ЕС, и, несмотря на то, что работники могут действительно потерять свою работу в ЕС на этапе сборки, показатели добавленной стоимости указали бы на существенный вклад, сделанный теми, кто работает в таких сферах, как исследования, разработки, проектирование и маркетинг, которые существуют благодаря торговле (и тому факту, что такой фрагментированный производственный процесс удерживает расходы на низком уровне и поддерживает конкурентную способность компаний в ЕС). Когда сравнительные преимущества применяются к «задачам», а не к «конечной продукции», квалификационная структура рабочей силы, воплощенная в отечественном компоненте экспорта, отражает относительный уровень развития стран-участниц. Промышленно развитые страны специализируются в задачах, требующих труда высокой квалификации, который лучше оплачивается, и получают более значительную долю от общей добавленной стоимости. Исследование ВТО и Института развивающихся экономик (IDE-JETRO, Япония) по ГЦС в Восточной Азии показывает, что Китай специализируется в малоквалифицированных работах. Япония, напротив, сфокусировалась на экспортной деятельности, с высоким содержанием средне- и высококвалифицированного труда, тогда как импортирует товары, произведенные с использованием труда низкой квалификации. Исследование также показывает, что Республика Корея занимала среднюю позицию (в 2006 году), но была больше похожа на модель Японии.³²
- г) *Торговля и окружающая среда:* Другая область, в которой разработка глобальной таблицы «затраты-выпуск» дополняла бы процесс выработки политики, заключается в оценке воздействия торговли на окружающую среду. Например, обеспокоенность, связанная с выбросами парниковых газов и их потенциальной ролью в изменении климата, инициировала исследование, которое направлено на изучение того, как открытость торговли влияет на выбросы CO₂. Функциональное разделение производства и потребления, а также международная фрагментация производства требуют рассмотрения торговли с точки зрения добавленной стоимости, чтобы понять, где производятся импортные товары (и, тем самым, где производится CO₂ как следствие торговли). В различных исследованиях ОЭСР отмечается, что перераспределение промышленной деятельности может иметь значительное влияние на различия в показателях выбросов CO₂, связанных с производством и потреблением (Ахмад и др., 2003 г., Накано и др., 2009 г.).

³⁰ См. Escaith *et al.* (2010) и Lee *et al.* (1997).

³¹ См. применение международных таблиц «затрат - выпусков» в "Japan's earthquake and tsunami: International trade and global supply chain impacts", VoxEU, апрель 2011 г., <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/6430>

³² См. WTO and IDE-JETRO (2011).

Первые фактические данные на основе базы данных ОЭСР-ВТО³³

7.11 Результаты, представленные в данном разделе, получены на основе показателей для оценки торговли в терминах добавленной стоимости (TiVA) ОЭСР-ВТО, и являются предварительными результатами, опубликованными ОЭСР в январе 2013 года.

7.12 На момент составления документа, база данных основывается на глобальной таблице «затраты-выпуск», которая объединяет национальные таблицы «затраты-выпуск» по 57 экономик³⁴, а также на данных двусторонней торговли товарами и услугами с разбивкой на 37 отрасли (см. ниже). Далее приведен обзор основных выводов, которые можно получить на основе этих данных.

Для экспорта требуется импорт

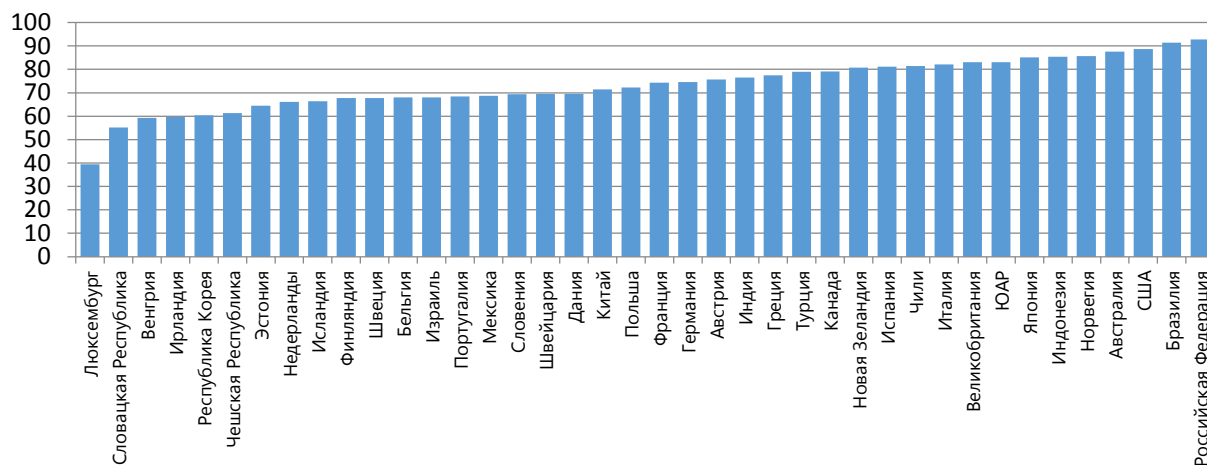
7.13 Данные показывают, что содержание импорта в экспорте (доля добавленной стоимости в экспорте определенного продукта, который происходит из-за границы) является значительным во всех странах, для которых представляются данные (40 стран на момент составления: все 34 страны ОЭСР, Бразилия, Китай, Индия, Индонезия, Российская Федерация и Южная Африка), см. Рисунок 7.2, который показывает содержание отечественной добавленной стоимости в экспорте, как процент от общего экспорта.

7.14 Обычно чем больше страна, тем ниже общее содержание иностранной добавленной стоимости в экспорте, что частично отражает масштаб и стоимость. Но в ряде более мелких экономик также наблюдалось относительно низкое иностранное содержание в экспорте, например, в Австралии, Чили и Норвегии. При этом, отражалась их высокая доля экспорта таких сырьевых товаров, как руда, нефть и медь, что вполне объясняет низкое иностранное содержание в экспорте. География также играет свою роль, что помогает объяснить относительно низкую долю в Новой Зеландии, а также ее относительно высокую зависимость от экспорта сельскохозяйственной продукции, который также имеет относительно низкое иностранное содержание. Для экономик среднего размера, особенно стран Восточной Европы, доля иностранного содержания обычно составляет около одной трети от стоимости экспорта.

7.15 Несмотря на некоторые пояснительные оговорки, сделанные выше, эта доля, возможно, является единственным наиболее понятным показателем, демонстрирующим склонность страны к участию в ГЦС. Он показывает существование европейских, азиатских и североамериканских производственных центров, а также значительную зависимость многих стран от импорта для формирования экспорта. В Мексике, где имеются макиладоры³⁵, и в Китае, где присутствуют переработчики/сборщики, около одной трети всего экспорта отражает иностранное содержание и, как описывается ниже, такие оценки считаются консервативными.

Рисунок 7.2

Внутреннее содержание экспорта (экспорт с отечественной добавленной стоимостью, % от общего валового экспорта), 2009 год



³³ Для получения дополнительной информации и последних данных по базе данных, см. <http://www.oecd.org/trade/valueadded>

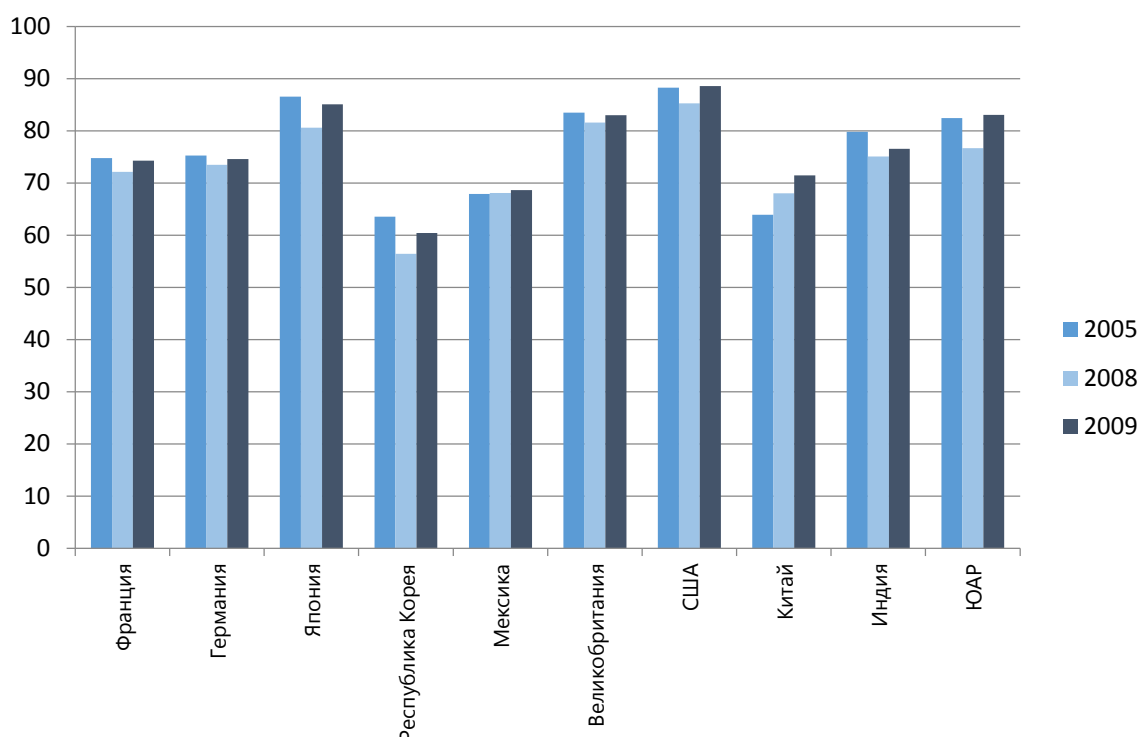
³⁴ В рамках постоянного расширения базы данных, по состоянию на июнь 2015 г. были включены данные по 61 экономике, обновленные до 2011 года, с соответствующими основными глобальными таблицами «затраты-выпуск», которые также стали доступны впервые.

³⁵ Макиладора – операция по переработке в Мексике, в ходе которой заводы осуществляют импорт сырьевых полуфабрикатов без таможенных пошлин и тарифов для сборки, переработку или производства, а затем экспортируют продукцию обратно в страну происхождения.

7.16 Необходимо, однако, проявлять некоторую осторожность при интерпретации результатов: 2009 год стал исключением, год, который обозначал, пожалуй, низшую точку недавнего финансового кризиса, и который частично характеризовался беспрецедентным спадом в глобальной торговле. Несмотря на то, что в базе данных представлены данные только с 2005 года, иллюстративные данные с 1995 года указывают на то, что международная фрагментация производства (содержание импорта в экспорте) в последние десятилетия постоянно возрастала в большинстве стран, что продолжалось в 2005-2008 годы (Рисунок 7.3), несмотря на спад, который начался во многих странах в 2008 году. Но в 2009 году наблюдается снижение содержания импорта в экспорте, и, соответственно, возрастает внутреннее содержание, что указывает на то, что чем больше фрагментация товаров или услуг, тем больше вероятность того, что свое влияние оказал одновременный спад в торговле. Поэтому в большинстве стран содержание импорта в общем экспорте в 2009 году возвращается к уровням, наблюдаемым в 2005 году, однако в Китае данные указывают на постоянное снижение иностранного содержания за период, так что можно предположить, как Китай начал двигаться к началу цепочки добавленной стоимости.

Рисунок 7.3

Внутреннее содержание экспорта (экспорт с отечественной добавленной стоимостью, % от общего валового экспорта), 2005-2009 гг.



7.17 Реальные свидетельства масштаба ГЦС становятся более очевидными при рассмотрении конкретных отраслей. Например, в 2009 году от одной трети до половины общего экспорта транспортных частей и оборудования большинства крупных производителей имели происхождение за границей (Рисунок 7.4), что обусловлено региональными производственными центрами. В США и Японии доли составляли только одну пятую часть, что отражает их большую возможность получить исходные ресурсы у внутренних поставщиков, но это также актуально для Италии, что, возможно, отражает эффективные внутренние сети мелких и средних предприятий в начале цепочки. Что интересно, в 2009 году Германия экспортировала на 25% больше, чем США в валовом выражении, но лишь на 5% больше с точки зрения добавленной стоимости.

7.18 Похожие картины наблюдаются в других секторах с высокой степенью международной фрагментации. Например, в Китае и Республике Корея в 2009 году иностранное содержание экспорта электронной продукции составляло около 40% (Рисунок 7.5), а в Мексике доля составляла более 60%.

Рисунок 7.4

Транспортное оборудование, валовой экспорт по источникам, млрд. долларов США, 2009 г.

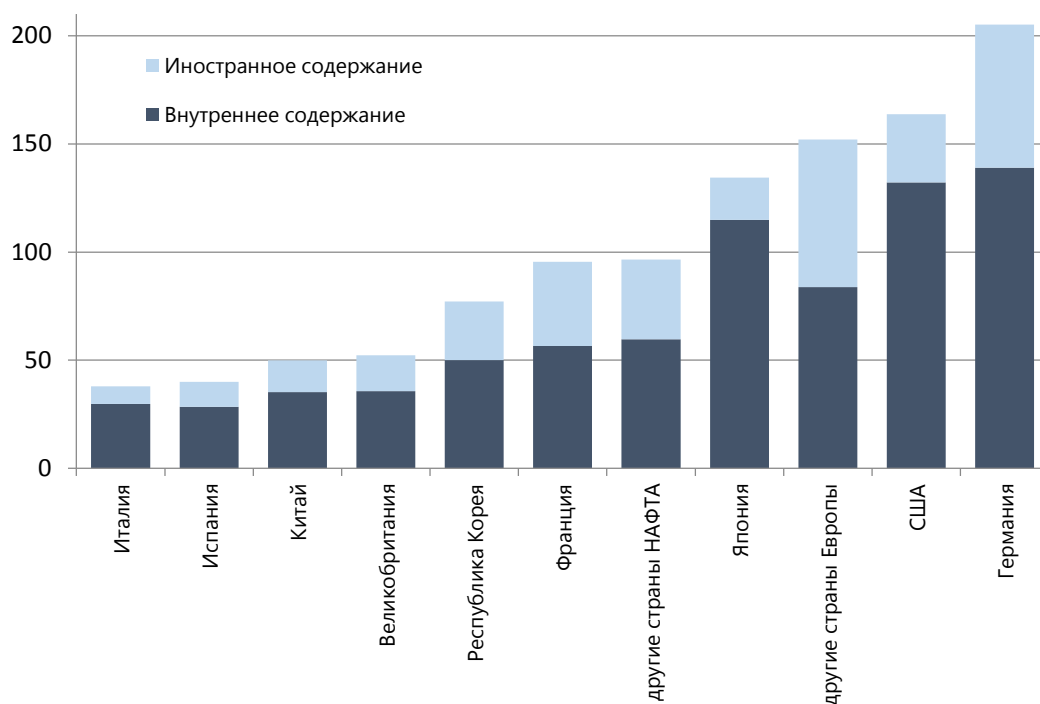
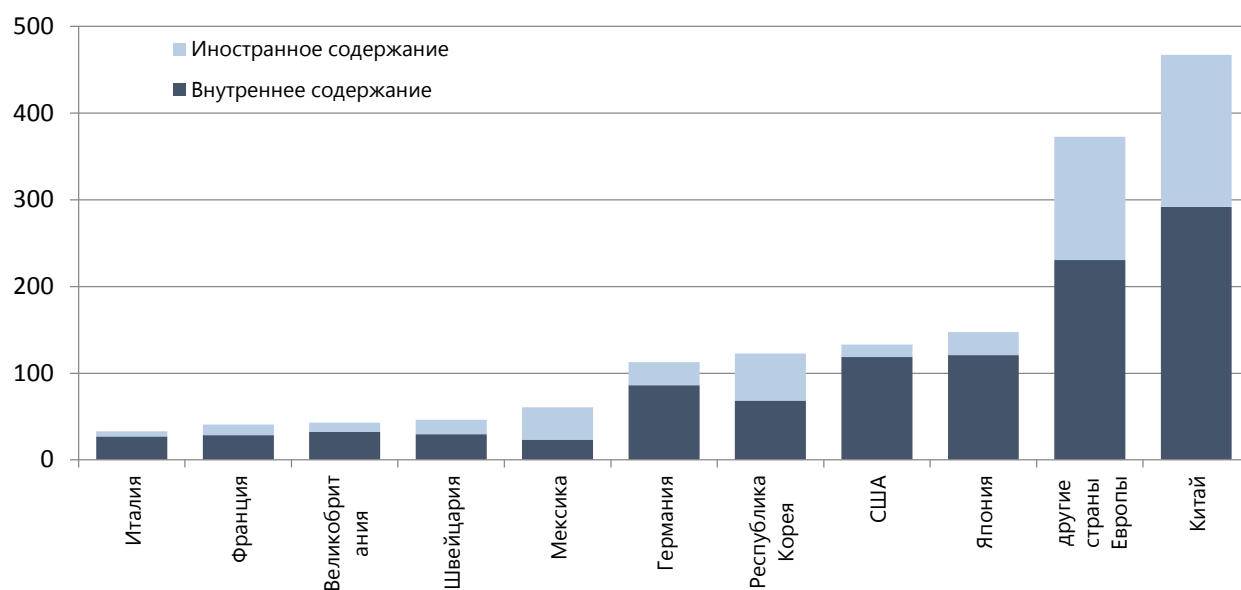


Рисунок 7.5

Электронное оборудование, валовой экспорт, по источникам, млрд. долларов США, 2009 г.



Высокие доли импорта промежуточной продукции применяются для обслуживания экспортных рынков

7.19 На рисунках выше показан масштаб международной фрагментации производства по мере использования компаниями возможностей интеграции в глобальные цепочки создания стоимости, что осуществляется на основании специализации в задачах, в которых они обладают сравнительными преимуществами, а не на основании производства по всей цепочке создания стоимости. Интеграция требует доступа к рентабельным промежуточным произведенным товарам и услугам, которые включают импортные товары и услуги. Поэтому протекционистские меры, которые повышают стоимость этой промежуточной импортной продукции, могут быть нецелесообразными, поскольку они негативно сказываются на конкурентной способности экспортеров.

7.20 В большинстве экономик около одной трети промежуточной импортной продукции предназначается для экспортного рынка. Поэтому неудивительно, что чем меньше экономика, тем больше доля, даже в США и

Японии эти доли составляют 15% и 20% соответственно на уровне всей экономики, при том, что в некоторых высоко интегрированных отраслях эти доли выше (Рисунок 7.6). В Японии, например, около 40% от общего импорта промежуточной продукции (транспортное оборудование) оказывается в экспорте.

7.21 Во многих других странах доля импорта промежуточной продукции, включенная в экспорт, значительно выше. В Венгрии, например, две трети всего импорта промежуточной продукции предназначается для экспортного рынка после последующей переработки, при этом доля по импорту промежуточной электронной продукции достигает 90%. В Китае, Республике Корея и Мексике около трех четвертей всего импорта промежуточной продукции включается в экспорт. На основе базы данных также видно, что около 85% импорта промежуточной текстильной продукции Китая оказывается в экспорте.

Вопрос открытых рынков, в том числе в секторе услуг

7.22 Услуги составляют около двух третей валового внутреннего продукта (ВВП) в большинстве развитых стран. Однако, в валовом выражении, торговля услугами обычно составляет менее четверти общей торговли в большинстве стран. Это частично отражает тот факт, что значительные доли произведенных услуг, как правило, не являются торгуемыми, например, государственные услуги, многие персональные услуги, а также условно исчисленные жилищные услуги, предоставляемые собственниками жилищ для собственного потребления (от 6 до 10% ВВП в большинстве развитых стран). Но это также отражает тот факт, что сектор услуг предоставляет значительные промежуточные ресурсы для отечественных товаропроизводителей.

7.23 Учет добавленной стоимости, образованной сектором услуг, в производстве товаров показывает, что содержание услуг в общем валовом экспорте составляет более 50% в большинстве стран ОЭСР, приближаясь к двум третям от общей величины в Великобритании (Рисунок 7.7). Канада, с существенным объемом экспорта природных ресурсов, в котором, как правило, компонент услуг невелик, характеризуется наименьшим содержанием услуг в своем экспорте из стран G7, но даже здесь доля близка к 40%.

7.24 Как правило, страны с переходной экономикой и другие крупные экспортеры природных активов, например, Норвегия, Чили и Австралия, имеют наименьшие доли услуг. Однако в Индии более половины стоимости валового экспорта формируется в секторе услуг. Индонезия обладает наименьшей долей из 40 стран в базе данных, что составляет около 20%.

7.25 Частично разница между странами ОЭСР и странами с переходной экономикой отражает относительно более высокую степень (главным образом, на внутреннем уровне) аутсорсинга услуг производителями в странах ОЭСР за последние десятилетия, что указывает на то, что аналогичный процесс мог бы улучшить конкурентную способность производителей стран с переходной экономикой. На рисунке 7.7 также показан значительный вклад в экспорт от зарубежных поставщиков услуг.

7.26 Другой, возможно, более понятный способ показать важность услуг для экспорта, заключается в рассмотрении содержания услуг, относящихся к определенной экспортной продукции, в секторах, производящих товары. На рисунке 7.8 ниже, на котором приведены средние значения по всем 40 странам из базы данных, показано, что услуги вносят существенный вклад (обычно одну третью часть) по всем производственным секторам, при этом доли как иностранных, так и отечественных поставщиков услуг значительны. Что касается отдельных секторов в конкретных странах, то значение сектора услуг зачастую более очевидно. Например, во Франции данные показывают, что более половины внутренней добавленной стоимости, полученной при производстве транспортного оборудования, формируется во французском секторе услуг.

Рисунок 7.6

Импорт промежуточной продукции, включенный в экспорт, % от общего импорта промежуточной продукции, 2009 г.

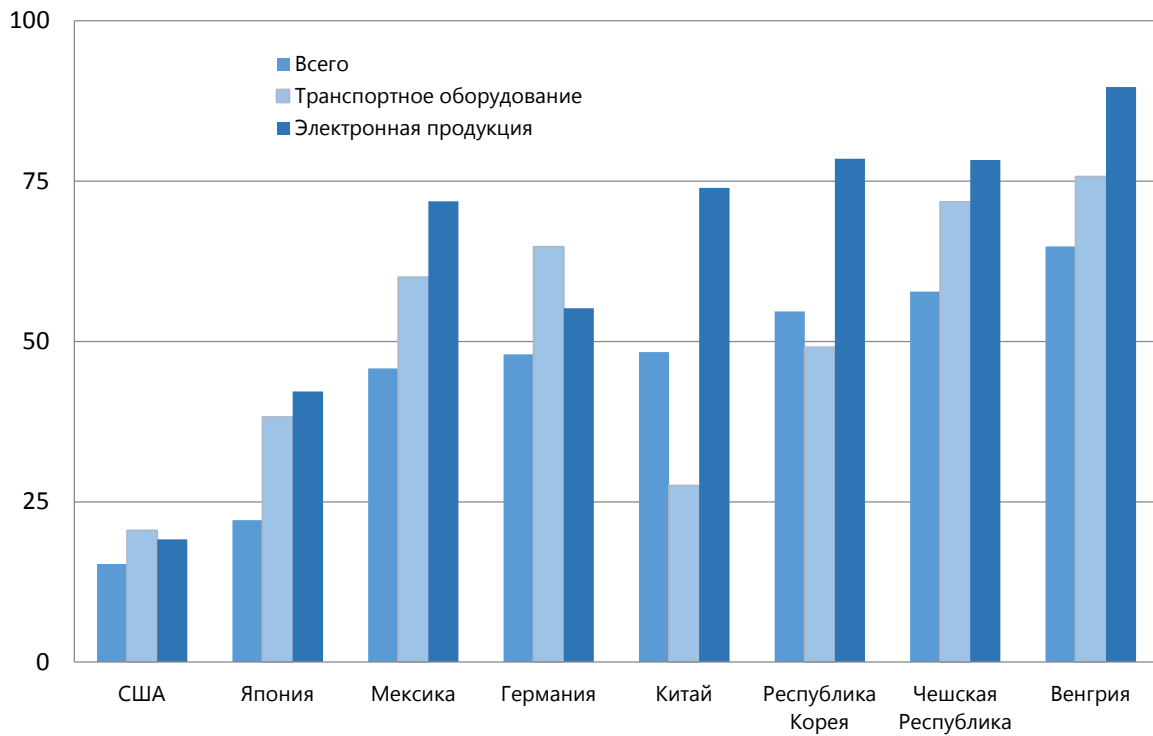


Рисунок 7.7

Добавленная стоимость услуг: % от общего экспорта, 2009 г.

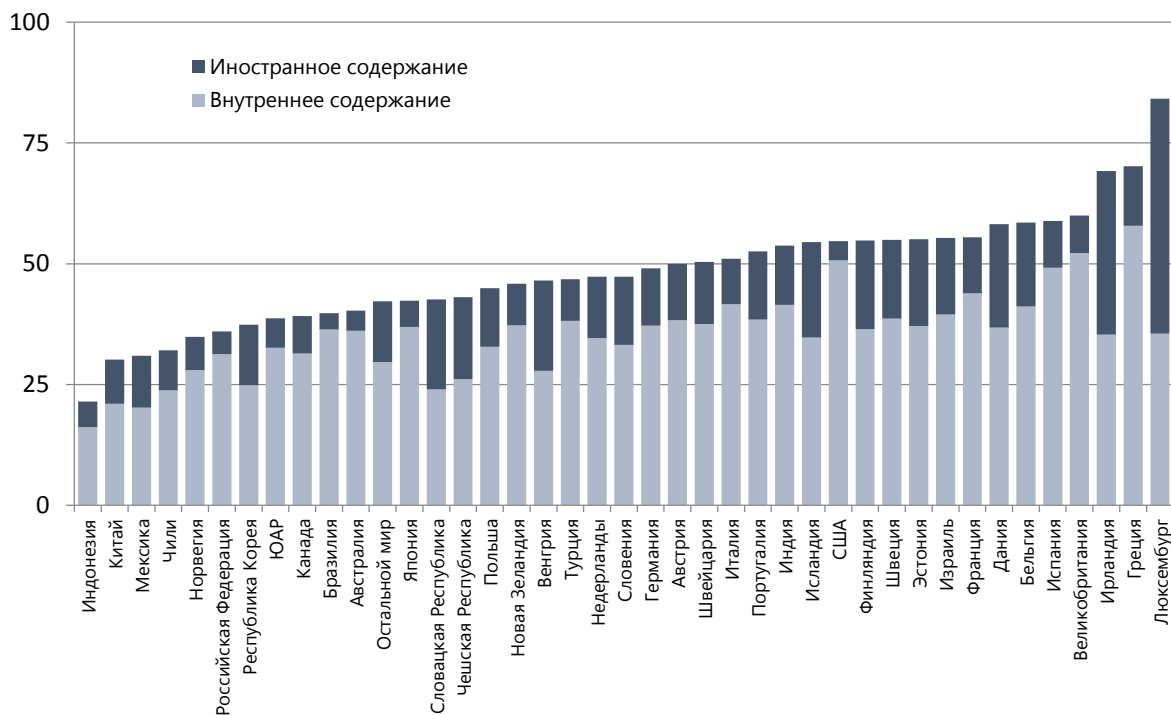
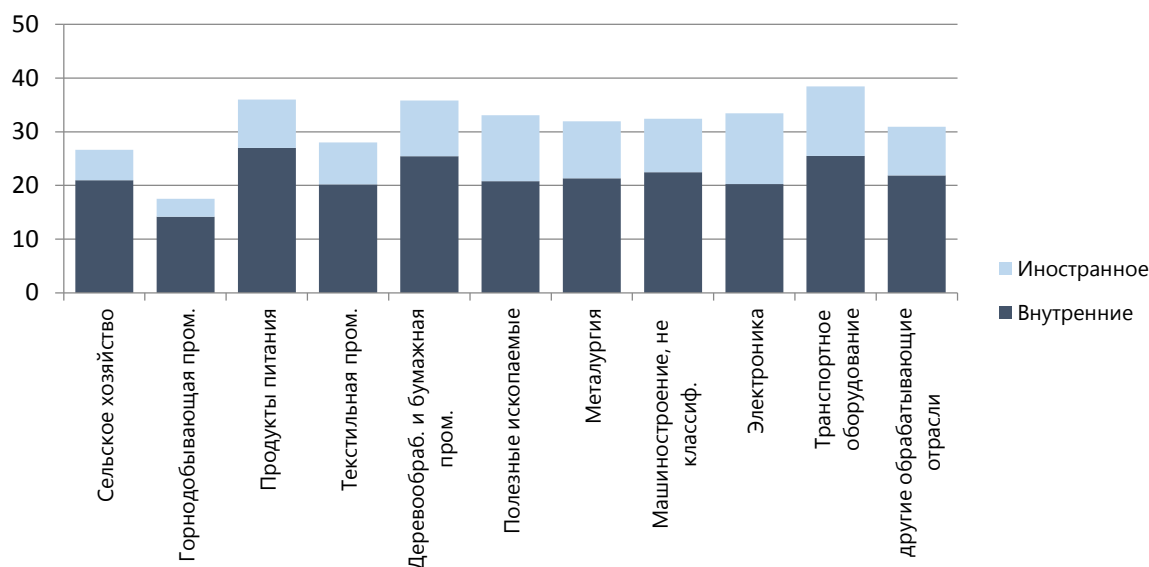
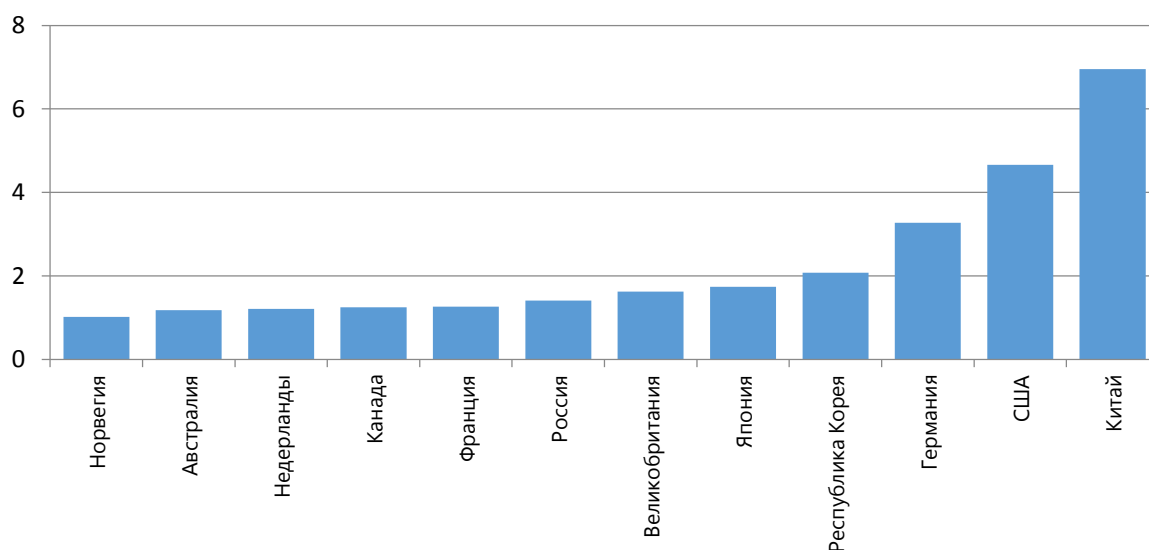


Рисунок 7.8**Добавленная стоимость услуг: % от общего экспорта товаров, среднее значение по странам ОЭСР и БРИКС³⁶, 2009 год****Рисунок 7.9****Внутреннее содержание импорта: % от общего импорта промежуточной продукции, 2009 год****Импорт промежуточной продукции часто включает собственную внутреннюю (возвращаемую) добавленную стоимость страны**

7.27 Импорт также может включать «возвращаемую» добавленную стоимость, которая была создана в импортирующей стране. Предварительные и, что необходимо подчеркнуть, консервативные оценки показывают, что в США, например, около 5% от общей стоимости импортных промежуточных товаров отражают добавленную стоимость США (Рисунок 7.9), а в Китае эквивалентные доли составляют почти 7%. Что касается электронных товаров, то китайский импорт промежуточной продукции содержит более 12% от «возвращаемой» китайской внутренней добавленной стоимости, а содержание импорта промежуточной продукции Республики Корея составляет почти 5% от «возвращаемой» внутренней добавленной стоимости Республики Корея.

То, что вы видите, может быть не тем, что вы получите: изменение структуры торговли

7.28 Положения двустороннего торгового баланса могут значительно измениться, если измерять с точки зрения добавленной стоимости, несмотря на то, что общий торговый баланс остается без изменений. Например,

³⁶ Бразилия, Россия, Индия, Китай и Южная Африка

в 2009 г. профицит двустороннего торгового баланса Китая и США составлял на 40 млрд. долларов США (25%) меньше при оценке в терминах добавленной стоимости, (и на 30% меньше в 2005 году). Это частично отражает более высокую долю добавленной стоимости США в импорте в китайском конечном спросе, а также тот факт, что значительная доля (одна треть) китайского экспорта отражает иностранное содержание, что является результатом феномена под названием «азиатский конвейер». Данные демонстрируют, что значительный экспорт с добавленной стоимостью из Республики Корея и Японии проходит через Китай по пути к своим конечным потребителям, приводя к значительно меньшему дефициту торгового баланса Китая с этими странами, но, как правило, повышенному профициту торгового баланса Японии и Кореи в отношении с другими странами. Подобным образом база данных показывает, что значительный дефицит торгового баланса Республики Корея в отношении с Японией в валовом выражении практически исчезает, если измерять его в терминах добавленной стоимости.

Рисунок 7.10

Торговый баланс Китая: разница между измерением в терминах добавленной стоимости и на валовой основе, млрд. долларов США, 2009 год

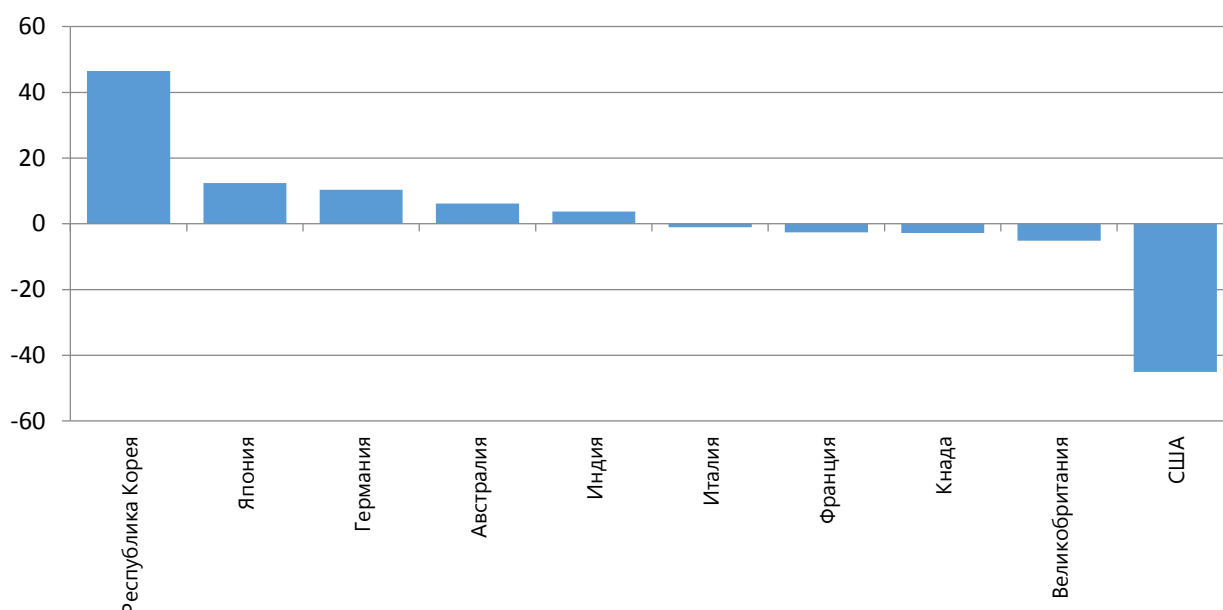


Таблица 7.1

Упрощенная национальная таблица «затраты-выпуск»

	Отрасль 1	Отрасль 2	Домохозяйства	НКОДХ	Государств. управление	Инвестиции	Экспорт
Отрасль 1	A ₁₁	A ₁₂	H ₁	N ₁	G ₁	In ₁	X ₁
Отрасль 2	A ₂₁	A ₂₂	H ₂	N ₂	G ₂	In ₂	X ₂
Импорт	M ₁	M ₂	HM	NM	GM	InM	XM
Налоги минус субсидии на продукты	TP ₁	TP ₂	HTP	NTP	GTP	InTP	XTP
Добавленная стоимость в основных ценах	V ₁	V ₂					
<i>из которых</i>							
Валовая прибыль + смешанный доход	OS ₁	OS ₂					
Оплата труда наемных работников	COE ₁	COE ₂					
Налоги минус субсидии на производство	TP _{r1}	TP _{r2}					
Выпуск	O ₁	O ₂					

Таблица 7.2

Упрощенная таблица по потоку импорта

	Отрасль 1	Отрасль 2	Домохозяйства	НКОДХ	Государств. управление	Инвестиции	Экспорт
Отрасль 1	M ₁₁	M ₁₂	MH ₁	MN ₁	MG ₁	MIn ₁	MX ₁
Отрасль 2	M ₂₁	M ₂₂	MH ₂	MN ₂	MG ₂	MIn ₂	MX ₂

Оценка торговли в терминах добавленной стоимости

7.29 Как отмечалось выше, было предпринято несколько инициатив и усилий, чтобы решить вопрос измерения торговых потоков в контексте фрагментации мирового производства.³⁷ Наиболее распространенный подход для получения макроэкономической картины основан на использовании глобальных таблиц «затраты-выпуск» с применением простых стандартной обратной матрицы Леонтьева. Подробную информацию можно найти в совместной записке ОЭСР-ВТО.³⁸

7.30 Национальные таблицы «затраты-выпуск» описывают внутренние взаимодействия между отечественными отраслями и между этими же отечественными отраслями и секторами конечного спроса (домохозяйства, некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства, государственное управление, инвестиции и экспорт). Они также показывают, кто закупает импортную продукцию, и, как правило, разбивки по типу импорта.

7.31 В таблице 7.1 показан простой пример таблицы «затраты-выпуск» для страны с двумя отраслями. A_{ij} отражает промежуточное потребление в основных ценах отраслью j продукции отрасли i . Таблица 7.2 также иллюстрирует, как можно разбить величину импорта по отраслям происхождения.

7.32 Эти национальные таблицы формируют основу для глобальной таблицы «затраты-выпуск», необходимой для анализа ГЦС. В действительности сами по себе они могут использоваться в качестве основы для проведения анализа по принципу «отвертки», при котором происходит углубление на один уровень, показывающее, как выпуск в одной отечественной отрасли использует затраты ресурсов других отечественных отраслей, а также импорта. Но что они не могут показать, так это то, как производятся импортируемые промежуточные продукты, используемые этими отраслями, и какая импортная продукция им необходима в свою очередь. Кроме того, национальные таблицы «затраты-выпуск» не могут показать то, насколько собственная добавленная стоимость страны отчетности находит свое отражение в импорте. Для этого необходима глобальная таблица «затраты-выпуск».

7.33 В Таблице 7.3 представлена глобальная таблица по двум странам и двум отраслям в каждой стране, которая может быть распространена на все страны. В текущей глобальной таблице «затраты-выпуск» ОЭСР разбивка включает данные по 57 экономик и 37 отраслям, где значения для «остального мира» рассчитаны с использованием данных о ВВП экономик, включенных в состав «остального мира», а также данных об общем экспорте и импорте этих экономик. В таблице используются те же обозначения, что и в таблицах 7.1 и 7.2, кроме того, что A^2_{ij} отражает промежуточное потребление отрасли i в стране 2 продукции, произведенной отраслью j . При обозначении других единиц соблюдается та же логика. Обратите внимание, что все реэкспортированные товары (XM в таблице 7.1) в «глобальной» таблице «затраты-выпуск» исключены. Внутренний конечный спрос равняется общему конечному потреблению домохозяйств, потреблению некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, конечному потреблению органов государственного управления и валовому накоплению основного капитала.

7.34 Следует заметить также, что из-за того, что все потоки регистрируются по основным ценам, существует дополнительная строка «налоги минус субсидии на продукты», которая отражает уплаченные налоги и субсидии, полученные отраслями и конечными потребителями на их промежуточные и конечные покупки. Для большинства отраслей эти величины на практике относительно малы. В большинстве стран эта статья отражает налог на добавленную стоимость (НДС), который, главным образом, оплачивается конечными потребителями, поскольку большинство компаний в большинстве отраслей могут требовать возвращения НДС, уплаченного по своим закупкам, хотя предприятия некоторых отраслей, например, отрасль финансовых услуг и нерыночные производители также выплачивают НДС на свои затраченные ресурсы, как и компании, не достигшие порога по

³⁷ Семинар ОЭСР-Всемирного банка по «новым количественным показателям для ГЦС» был организован 21 сентября 2010 года. ВТО принимала Глобальный Форум по статистике торговли 2-4 февраля 2011 года в сотрудничестве с Евростатом, СО ООН и ЮНКТАД.

³⁸ Trade in value-added: concepts, methodologies and challenges, OECD-WTO, 2012.

НДС. Для удобства все потоки, зарегистрированные как добавленная стоимость в базе данных TiVA, относят эти платежи к оценкам добавленной стоимости отраслей.

Таблица 7.3

Упрощенная (глобальная) таблица «затраты-выпуск» по двум странам

		Страна 1		Страна 2		Страна 1	Страна 2
		Отрасль 1	Отрасль 2	Отрасль 1	Отрасль 2	Внутренний конечный спрос	Внутренний конечный спрос
Страна 1	Отрасль 1	A_{11}	A_{12}	M^2_{11}	M^2_{12}	D_1	MD^2_1
	Отрасль 2	A_{21}	A_{22}	M^2_{21}	M^2_{22}	D_2	MD^2_2
Страна 2	Отрасль 1	M_{11}	M_{12}	A^2_{11}	A^2_{12}	MD_1	D^2_1
	Отрасль 2	M_{21}	M_{22}	A^2_{21}	A^2_{22}	MD_2	D^2_2
Налоги минус субсидии на продукты		TP_1	TP_2	TP^2_1	TP^2_2	DTP	D^2TP
Добавленная стоимость по основным ценам		V_1	V_2	V^2_1	V^2_2		
Выпуск		O_1	O_2	O^2_1	O^2_2		

Требования к данным для составления глобальных таблиц «затраты-выпуск»

7.35 Построение глобальной таблицы «затраты-выпуск» – это процесс, который требует обработки большого количества данных и представляет многочисленные проблемы. Основная проблема заключается в идентификации и создании связей между экспортом в одной стране и покупающими отраслями (как промежуточное потребление) или конечными потребителями в импортирующей стране.

7.36 Обычно НСИ способны предоставить большую часть блоков, необходимых для построения глобальной таблицы «затраты-выпуск» (помня о том, что таблицы ресурсов и использования могут быть легко преобразованы в указанный выше формат и, более того, указанный выше формат может быть изначально создан как глобальная таблица ресурсов и использования, что сформирует долгосрочный подход для использования ОЭСР). Но даже если некоторые страны и могут оценить общий импорт определенного продукта, используемого определенной отраслью, многие все же на это не способны, и ни одна страна не может систематически показывать источник такого импорта (по стране и отрасли происхождения) по отрасли использования (или категории конечного спроса).

7.37 Поэтому важным вопросом в построении глобальной таблицы «затраты-выпуск» является оценка торговых потоков между отраслями и потребителями по странам. Действительно, эти торговые потоки промежуточных товаров и услуг представляют собой связующий элемент, который связывает вместе отдельные национальные таблицы «затраты-выпуск».

Двусторонняя торговля товарами и услугами

7.38 Весьма маловероятно, что страны когда-либо смогут собирать статистические данные, которые систематически показывают страну происхождения определенного импорта, потребляемого отраслью, и также кажется невероятным, что страны смогут показать, какие иностранные отрасли потребляют их продукцию.

7.39 Однако большинство стран могут получать оценки двусторонней торговли товарами и услугами, показывая экспорт определенного товара или услуги для определенной страны-партнера, и действительно, большинство стран могут показать, являлся ли какой-то определенный импорт или экспорт товара (по большей части импорта и экспорта) промежуточным, инвестиционным или потребительским товаром.

7.40 При формировании потоков импорта (и потоков экспорта) своей глобальной таблицы «затраты-выпуск» ОЭСР обязательно использует ряд допущений. Основное допущение, используемое в создании этих матриц импорта, представляет собой допущение о «пропорциональности», согласно которому допускается, что доля (страны) происхождения определенного импорта, потребляемого определенной отраслью в определенной стране, является одинаковой для всех отраслей этой страны. Для тех стран, которые совсем не могут предоставить матрицы по «потоку импорта» (т.е. промежуточное потребление импорта продуктов (или отрасли) по отраслям), ОЭСР необходимо делать допущение о том, что доля промежуточного импорта в общем промежуточном потреблении для определенного импортированного продукта одинаковая для всех использующих отраслей (и эквивалентна общей доле промежуточного импорта в общем объеме промежуточных продуктов, поставленным для этого продукта). Во всех случаях ОЭСР смогла существенно улучшить качество применяемых ею допущений путем создания новой базы данных двусторонней торговли (по

товарам), которая разбивает импорт (и экспорт) по характеру торгуемых продуктов (промежуточное потребление, домохозяйства, инвестиции и прочее): База данных двусторонней торговли по отраслям и категориям конечного использования³⁹, полученная на основе базы данных COMTRADE статистического отдела Организации Объединенных Наций (СО ООН) (репозиторий официальной статистики торговли и соответствующих аналитических таблиц), где данные о стоимости и объеме импорта и экспорта составляются в соответствии с классификацией продуктов и в разбивке по партнерам.

7.41 Данные COMTRADE классифицируются по стране-заявителю (т.е. стране, предоставляющей информацию), стране-партнеру (т.е. происхождение импорта и назначение экспорта), а также по продуктам (т.е. в соответствии с Гармонизированной системой (ГС)). Информация о торговых потоках хранится в соответствии с классификацией продуктов, используемой страной-заявителем на момент сбора данных. В целом, исходные данные хранятся в соответствии с Международной стандартной торговой классификацией (МСТК), версия 2, за период с 1978 по 1987 годы, Гармонизированной системой (1988) за период с 1988 по 1995 года, ГС версии 1 (1996) за период с 1996 по 2001 годы, ГС версии 2 (2002) за период с 2002 по 2006 годы и ГС версии 3 (2007) с 2007 года и далее.

7.42 Для получения оценок торговли товарами по отраслям и категориям конечного использования, 6-значные коды изделия из каждой версии ГС на основе COMTRADE присваиваются уникальной отрасли в соответствии с Международной стандартной отраслевой классификацией всех видов экономической деятельности, версия 3 (МСОК вер. 3), и уникальной категории конечного использования, и, следовательно, основным категориям товаров системы национальных счетов (СНС) (см. Таблицу 7.4).

7.43 Несмотря на известные проблемы, связанные с асимметриями, которые существуют в статистике двусторонней торговли (т.е. глобальный экспорт не равняется глобальному импорту), эта двусторонняя статистика формирует основу для заполнения международных потоков, указанных в таблицах выше.

7.44 Но лишь по нескольким странам наблюдается согласованность между данными о двусторонних торговых потоках (импорт и экспорт) по странам-партнерам и соответствующих потоках, показанных в их таблице ресурсов и использования (основа для создания национальных таблиц "затраты-выпуск"), отражая тот факт, что, по крайней мере, в отношении товаров к двусторонним торговым потокам применяются стандарты учета торговли товарами.

7.45 Существует ряд рекомендаций по улучшению состояния данных, необходимых для составления мировых таблиц "затраты-выпуск":

- a) Предпочтительно, чтобы национальные таблицы "затраты-выпуск" строились с соблюдением одинаковых расчетных допущений;
- b) Различные формы глобального производства, как представлено в главе 2, должны быть зарегистрированы надлежащим образом, с соблюдением рекомендаций, указанных в других главах настоящего Руководства;
- c) Страны должны строить матрицы потоков импорта как стандартной части своих таблиц ресурсов и использования;
- d) Построение двусторонних торговых потоков, которые соответствуют лежащим в основе таблицам ресурсов и использования, должно явиться приоритетом для национальных статистических органов в этом отношении;
- e) Конфиденциальная торговля: В некоторых странах правила, запрещающие раскрытие данных, скрывают компоненты с 6-значным кодом ГС в COMTRADE, а также коды выше 2-значных кодов глав ГС. По возможности этого следует избегать, применяя другие формы обеспечения конфиденциальности, например, скрытие другой 6-значной категории;
- f) Резэкспорт: Необходимо провести корректировки в части резэкспорта, который носит существенный характер для основных континентальных центров торговли. Имеются достаточные данные для корректировки данных о торговле между Китаем и остальным миром через Гонконг, но в настоящее время данные отсутствуют по другим крупным центрам, как Бельгия, Нидерланды и Сингапур;
- g) Идентификация поддержанных/бывших в употреблении капитальных товаров: Коды ГС и зарегистрированные данные по торговле в COMTRADE не помогут отличить новые капитальные товары от старых (например, поддержанный самолет и корабль). Для этих потоков для оценки международной торговли в терминах добавленной стоимости требуется доработать таблицы «затраты-выпуск», чтобы можно было

³⁹ См. дополнительную информацию <http://www.oecd.org/sti/btd>

регистривать эти потоки, таким образом, чтобы добиться соответствия величине глобальной добавленной стоимости, созданной за определенный период;

- h) *Неидентифицированный лом и отходы*: Определенные виды отходов и лома не имеют отдельных 6-значных кодов ГС – например, персональные компьютеры и другое электрооборудование, экспортированное (часто в развивающиеся страны) на утилизацию;
- i) Кроме того, что касается услуг, странам предлагается предоставлять *дополнительную информацию по странам-партнерам* и также по типу продукции (с соблюдением Расширенной классификации услуг платёжного баланса (РКУПБ) 2012 г.);
- j) Последнее, но не менее важное заключается в том, что требуется больше усилий для *устранения асимметрий* в международных торговых потоках.

Вопросы учета, связанные с таблицами «затраты-выпуск»

7.46 Настоящая глава не относится к руководству по таблицам “затраты-выпуск” или ресурсам-использования. Она, главным образом, показывает актуальность политики стоимостных показателей в торговле и связанную с этим необходимость высококачественных и гармонизированных национальных счетов и торговой статистики. Как объясняется, такие статистические данные отдельных стран включаются в глобальную таблицу “затраты-выпуск”. В настоящем разделе объясняется, как различные формы глобального производства, как и те, которые рассматриваются в настоящем Руководстве или являются предпочитаемыми, должны представляться в (глобальных) таблицах “затраты-выпуск”.

Согласование таблиц “затраты-выпуск” и статистики международной торговли

7.47 Предполагается, что учет потоков международной торговли на основе смены экономической собственности приведет к лучшей интеграции данных торговли в таблицы ресурсов и использования и “затраты-выпуск” на национальном уровне и таблиц “затраты-выпуск” на мировом уровне. В прошлом составителям национальных счетов приходилось включать данные торговли в таблицы ресурсов и использования, где основные методы измерения (валовая пограничная регистрация торговли против экономических операций, наблюдаемая в обследованиях коммерческих предприятий) не всегда совпадали. Хотя и существуют некоторые трудности в преобразовании данных торговли товарами в СНС 2008 и РПБ6, рекомендации предусматривают более согласованный подход по сравнению со своими предшественниками, в частности, потому что в них применяются одинаковые правила учета на основе экономической собственности к внутренним и международным операциям, чего не было ранее.

Параметры коэффициентов “затраты-выпуск”

7.48 Новый принцип учета операций на основе принципа смены права собственности меняет характер коэффициентов таблицы “затраты-выпуск”. В случае внешней промышленной переработки внутренняя трансформация выполняется сторонней организацией и заменяется закупками промышленных услуг. Очевидно, что эти изменения будут отражаться в коэффициентах таблицы «затраты-выпуск», что скажется на их интерпретации. Во времена Леонтьева коэффициенты “затраты-выпуск” могли отслеживаться по производственной цепочке, что помогало понять в последовательных шагах последующие этапы физической трансформации и производства. В эпоху глобализации эта картина искажается в результате аутсорсинга производственных функций, включая физическую трансформацию. Как следствие, восприятие матрицы коэффициентов “затраты-выпуск” как технологических коэффициентов физической трансформации заменяется их восприятием как коэффициентов, отражающих взаимозависимость разных компаний в глобальных производственных цепочках с точки зрения производственных функций, которые они осуществляют внутри цепочки.

Таблица 7.4

Текущая классификация по широким экономическим категориям и категориям товаров СНС

		Конечное использование				
		Промежуточное потребление	Товары конечного спроса		Прочее	
			Потребление домохозяйств	Промышленные капитальные товары		
Характеристика продукции	Первичные продукты	Продукты питания и напитки (111) Промышленные товары (21) ГСМ (31)	Продукты питания и напитки (112)			
	Готовые полуфабрикаты		Продукты питания и напитки (122)			
			ГСМ, например, бензин (32)			
			Продукты питания и напитки (121) Промышленные товары (22) Комплекующие изделия и детали транспортного оборудования (53) Комплекующие изделия и детали капитальных товаров (42)			
	Переработанная готовая продукция		Упакованные медикаменты (часть 63)	Непромышленное транспортное оборудование (522) ТНП краткосрочного пользования (63) ТНП с ограниченным сроком использования (62) ТНП длительного пользования для домохозяйств (61)		
				Личные потребительские товары длительного пользования, например, персональные компьютеры (часть 61) Мобильные телефоны (часть 41) Легковые автомобили (51) Стационарные телефоны (часть 62)		
				Капитальный товар (41) Промышленное транспортное оборудование (521)		
Другое				Товары, не отнесенные к другим категориям (7)		

7.49 В главе 5 Руководства по глобализации объясняется, что коэффициенты «затраты-выпуск» могут значительно измениться в результате происходящей глобализации, например, когда компании решают изменить схему своих глобальных производственных цепочек, или принимают решение об аутсорсинге отдельных производственных функций. Это отражает экономическую реальность, но это не означает, что она не может быть измерена и показана значимым образом. Растущая глобализация, обусловленная глобальным производством, изменила деятельность компаний, при этом важно, чтобы эти явления понимались и, что еще важнее, измерялись. Отвечая на эти запросы, создается новый подход к построению национальных таблиц ресурсов и использования и «затраты-выпуск». В общих словах, для этого требуется, чтобы национальная статистика, с самого начала встраивала это глобальное измерение путем построения агрегатов не только на основе их отраслевой классификации, но и на основе их производственной функции, например, отдельно показывая подгруппы переработчиков, бесфабричных производителей, иностранных компаний и т.д.. Эта работа позволила бы странам строить таблицы ресурсов и использования с разбивкой по этим новым группам, что обеспечило бы более высокий уровень однородности по сравнению с агрегированием, которое фокусируется

только на отраслевой классификации компаний, там, где существует значительная неоднородность, как это показано в настоящем Руководстве.

Бесфабричные товаропроизводители

7.50 Рекомендации в настоящем руководстве по отнесению бесфабричных товаропроизводителей (БТП) к категории (в особом случае) производителей, а не трейдеров, также являются полезными с точки зрения анализа методом “затраты-выпуск”, поскольку это лучше отражает глобальную производственную цепочку, в которой находятся компании, поскольку как трейдеры они были в принципе не связаны. Таким образом, они могут лучше отражать свою роль в производственном процессе в качестве поставщиков и производителей продукта интеллектуальной собственности (ПИС), что все в большей степени формирует основное содержание готовой продукции. Опять же, пример БТП показывает, что анализ методом “затраты-выпуск” глобального производства только отчасти отражает физическую трансформацию, но все больше и больше связан с нематериальными аспектами производства. Это наблюдение соответствует предыдущим результатам в отношении измерения торговли в терминах добавленной стоимости (TiVA), определяя прямое и косвенное значение услуг в глобальных производственных цепочках.

Продукты интеллектуальной собственности

7.51 Более широкий вопрос в отношении ПИС, который также рассматривается в главе 3 настоящего Руководства, касается охвата потоков, связанных с использованием ПИС, между аффилированными предприятиями, где может быть сложно установить экономическое право собственности. Как описывается в главе 3, строгая интерпретация правил учета по экономической собственности будет часто показывать, что некоторые потоки, которые в настоящий момент регистрируются как потоки имущественного дохода, должны, напротив, регистрироваться как оплата услуг. Эти вопросы имеют довольно незначительные последствия для таблиц ресурсов и использования, и не будут здесь дальше поясняться.

Товары, направляемые на переработку и перепродажу

7.52 Последствия изменений, содержащихся в СНС 2008 и РПБб, по учету товаров, направляемых на переработку и перепродажу, были полностью описаны в Руководстве по глобализации и поэтому здесь в дальнейшем не рассматриваются.

За пределами измерения торговли в терминах добавленной стоимостью

7.53 Изучение торговли с точки зрения добавленной стоимости предоставляет ценную информацию для получения более широкого представления о конкурентной способности (в дополнение к информации о торговых стратегиях), указывая на взаимосвязи между странами, а также на ту деятельность (или задачи), которая создает наибольшую стоимость.

7.54 Но дополнительные показатели и информацию можно получить, если учитывать дополнительные компоненты системы учета.

Торговля, подразумевающая создание рабочих мест

7.55 Существует одна непосредственная сфера, которая связана с рабочими местами. Она требует непротиворечивых оценок показателей занятости (занятость, работодатели, фактически отработанные часы) и оценок добавленной стоимости, полученных НСИ в своих таблицах ресурсов и использования.

7.56 Страны уже начали улучшать эту область, что связано с необходимостью получения согласованных оценок производительности (по отраслям); есть надежда, что выделение важной информации, которая может быть получена путем изучения торговли, предполагающей создание рабочих мест, укрепит и дополнит эти национальные инициативы, направленные на улучшение согласованности. Делая шаг вперед, особенно ввиду того, что международная фрагментация означает, что отрасли промышленности по странам менее поддаются сравнению, чем раньше (поскольку страны специализируются на тех этапах деятельности, где они обладают сравнительным преимуществом), все больше становится необходимым связывать статистику рабочих мест со статистикой квалификации.

Измерение торговли в терминах дохода,

7.57 Сложности, вызванные регистрацией платежей, связанных с использованием ПИС, в национальных счетах, статистике международной торговли и платежном балансе, подчеркивают важность того, что пора

подумать о более широких системах учета, с помощью которых можно будет получать достаточную информацию о том, кто действительно получает выгоды от торговли.

7.58 Однако это не просто вопрос измерения, связанный с качеством статистики международной торговли ПИС. Рассмотрим пример предприятия-филиала, признанного в качестве экономического владельца ПИС, который использует его для производства продаваемых им товаров. Добавленная стоимость филиала будет отражать частично доход от этого актива, который реализован как прибыль. Эта прибыль впоследствии будет зарегистрирована как реинвестированные доходы, вне зависимости от того возникают ли какие-либо фактические потоки между материнской компанией и ее филиалом или нет. В конце концов поэтому именно материнская компания (часто единица, которая финансирует ПИС) получает выгоды от использования ПИС. В случаях, когда эти потоки неправильно учитываются как потоки первичного дохода, а не как платежи (со стороны филиала) за ПИС, принадлежащий материнской компании, ситуация остается такой же. Именно материнская компания получает выгоду от торгового потока, но анализ торговли с точки зрения добавленной стоимости не может этого показать.

7.59 С другой стороны, потоки просто иллюстрируют более широкий вопрос. Такие интерпретации выходят за рамки изучения лишь традиционного набора активов, признаваемых как таковых в СНС. Другие активы, основанные на знаниях, например, бренды и организационный капитал, могут также повышать добавленную стоимость филиала и даже если эти активы не признаются в СНС, прибыль, зарегистрированная филиалом, компенсирует их использование, и это выглядит как потоки реинвестированных доходов в счетах. Но эти потоки, как правило, недоступны для учета между двумя странами партнерами, не говоря уже об учете потоков между страной-партнером и отраслью; то, что необходимо для анализа торговли в терминах дохода, по аналогии с анализом торговли в терминах добавленной стоимости.

7.60 Поэтому регистрация этих потоков очень важна. Часть решения заключается в построении таблиц ресурсов и использования (или показателей) в которых отражаются данные по иностранной собственности. Очевидно, что вряд ли возможно построить таблицы ресурсов и использования, которые отражали бы иностранную собственность по странам (по владельцам филиалов). Но можно выполнить отдельную разбивку деятельности в таблице ресурсов и использования, в которой иностранные и отечественные компании будут разделены.

7.61 Дополняя это статистикой двусторонней торговли, связанной с получением первичного дохода (от кого кому) с разбивкой по типу дохода (в частности, реинвестированные доходы и процент), было бы возможным создать дополнительные компоненты для системы учета торговли в терминах добавленной стоимости, рассматривая потоки первичного дохода (и компоненты), как если бы они являлись услугами, созданными искусственными отраслями промышленности в стране местонахождения материнской компании.

7.62 Для этого уже существует некоторый инструментарий. Статистика торговли иностранных компаний-филиалов может объединяться, например, с информацией из таблиц ресурсов и использования, которая показывает разбивку на основании права собственности. И также существует возможность в дальнейшем увязать такие данные с потоками данных платежного баланса. ОЭСР создала Экспертную группу по использованию расширенных таблиц «Ресурсы и использование» в 2014 году, чтобы оценить возможность разработки более подробной системы учета и ряда рекомендаций в данной области.

7.63 Основное внимание Группы направлено на осуществление работ в двух основных областях. Первая связана с задачей более тщательного изучения вопросов неоднородности, как описано выше. Вторая решает задачу расширения системы учета стандартных таблиц ресурсов и использования для обеспечения их соответствия растущим потребностям в ряде областей, в основном описанным выше, но также возможно и многим другим, например, тем, что связаны с интеграцией мелких и средних предприятий в ГЦС и с сопутствующими эффектами ПИИ в добывающих и перерабатывающих отраслях.

7.64 Однако это не единственные области, на которые могли бы положительно сказаться расширенные таблицы ресурсов и использования. В настоящее время национальные счета, статистика иностранных компаний-филиалов и данные по характеристикам торговли по предприятиям производятся как относительно автономные статистические продукты, которые необязательно связаны друг с другом. Это может вызвать путаницу. Общая система, которая объединяет эти наборы данных, должна повысить качество всех соответствующих статистических продуктов.

7.65 Можно рассмотреть дополнительное расширение, хотя это и более сложно, чтобы предусмотреть ответы на многие другие относящиеся к политике вопросы; например, включение информации о налогах, уплаченных компаниями (в особенности, иностранными филиалами), дало бы важное представление о размывании налогооблагаемой базы и перемещении прибыли (РНБПП), как и непосредственный сбор информации об оценках выбросов промышленными предприятиями, для обеспечения согласованного механизма подсчета общих выбросов парниковых газов в атмосферу (описывается ниже).

7.66 Расширенная структура таблиц ресурсов и использования, рассматриваемая Группой экспертов, кратко описывается ниже в таблицах 7.5 и 7.6 (обратите внимание, что некоторые страны в Группе экспертов также разбивают отечественные компании на две отдельные категории: те, которые имеют филиалы за границей и те, которые не имеют). Предложение можно кратко сформулировать следующим образом – разбивка текущих отраслевых классификаторов (2-значная МСОК) на новые подкатегории, которые агрегируют компании на основании (а) права собственности, (б) интенсивности экспорта и (в) размера. В дальнейшем для разбивки можно также использовать интенсивность импорта. Похожие разбивки также потребуются для продуктов (строк) таблиц ресурсов и использования, что является сложной задачей.

Таблица 7.5
Таблица ресурсов

			Импорт франко-борт												
			Внутренний		Иностранный		Внутренний		Иностранный		<i>Из кото рых</i>	Маржа	Импор тные пошли ны		Итого ресур сов
			Экспортер	Не-экспортер	Экспортер	Не-экспортер	Экспортер	Не-экспортер	Экспортер	Не-экспортер					
			Размер	Размер	Размер	Размер	Размер	Размер	Размер	Размер					
Внутренний	Экспортер	Разм ер									Расходы резидентов за рубежом	По «надбавочной» отрасли: оптовая, розничная торговля, транспорт и т.д.	По характеристике импортирующей единицы	Налоги и субсидии на продукты	
	Не-экспортер														
Иностранный	Экспортер	Разм ер													
	Не-экспортер														

7.67 Естественно, чем подробнее разбивка, тем больше вероятность того, что ограничения, связанные с соблюдением конфиденциальности, будут нарушены, поэтому основная цель Группы экспертов будет заключаться в изучении оптимального для большинства стран уровня дезагрегирования, удовлетворяющего требования конфиденциальности, а также в выработке практических рекомендаций по назначению приоритетов разным характеристикам. Например, несмотря на то, что группировка по размеру носит особенно важный характер для понимания того, как малые и средние предприятия интегрируются (косвенно) в ГЦС, вероятно, что для большинства стран такая информация будет слишком требовательной, прежде всего, потому, что информация о промежуточном потреблении продукции мелких компаний крупными компаниями, как правило, будет недоступна за пределами специальных обследований.

7.68 Дополнительные проблемы возникают по операциям между внутренними и иностранными компаниями, однако внутрифирменная (многонациональное предприятие) информация могла бы служить в качестве полезного источника для заполнения этих соответствующих ячеек хотя бы частично.

7.69 Необходимо сделать важный комментарий касательно формата таблиц, приведенных выше, а именно их иллюстративного характера. С самого начала необходимо признать то, что оптимальная разбивка не должна быть одинаковой для всех стран и что могут использоваться разные критерии для агрегирования единиц на основе существующей статистической информационной системы и преобладания типов компаний, участвующих в ГЦС. Например, в рамках инициативы TiVA, консорциум учреждений, возглавляемый Министерством торговли Китая, разработал таблицы “затраты-выпуск” для Китая, где отрасли разбиты на три дополнительные категории: *Перерабатывающие компании, Другие экспортеры и Компании, производящие товары и услуги для внутренних рынков*. Затем была проведена дополнительная работа по разработке дальнейшей детализации в соответствии с правами собственности⁴⁰; этому сейчас также уделяется много

⁴⁰ Ma, Hong, Zhi Wang and Kunfu Zhu, 2013, “Domestic Value-added in China's Exports and its Distribution by Firm Ownership,” документ представленный на встречах АЕА в Сан-Диего

внимания в США в этой области⁴¹. Мексика также недавно расширила свои таблицы ресурсов и использования путем включения новой категории «Глобальное производство», а Коста-Рика рассматривает возможность создания расширенных таблиц, в которых были бы выделены фирмы, работающие в экспортных зонах. Также продвигаются многие другие страновые инициативы при содействии Группы экспертов ОЭСР, в том числе инициативы в Чили, Республике Корея, Великобритании, Нидерландах, Австрии и Бельгии. Кроме того, страны ОЭСР и Северной Европы недавно разработали широкое совместное предложение по изучению политических последствий ГЦС для экспортеров, требующее разработку расширенных таблиц ресурсов и использования, при этом ОЭСР и Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) осуществляют совместную деятельность по созданию расширенных таблиц ресурсов и использования для региона АТЭС.

Таблица 7.6

Таблица использования

			Внутренний		Иностранный						Экспорт															
			Экспортер	Не-экспортер	Экспортер	Не-экспортер					Внутренний	Иностранный	из которой													
			Размер		Размер		КПДХ+НКОДХ	КПГУ	ВНОК	Материал. оборотные средства	Размер															
Внутренний	Экспортер	Размер	ИСПОЛЬЗОВАНИЕ – с разбивкой по внутреннему потреблению и по импорту										Расходы нерезидентов	Перепродажа												
	Не-экспортер																									
Иностранный	Экспортер	Размер																								
	Не-экспортер																									
													Добавленная стоимость													
													из которой		С из E GOS											
													Выпуск													
													Выплаты имущественного дохода за границей													
													из которых		Доход Распределенный доход корпораций Реинвестированный доход от ПИИ Выплаты инвестиц. дохода											
													Получение имущественных доходов из-за рубежа													
			из которых		Процент Распределенный доход корпораций Реинвестированный доход от ПИИ Выплаты инвестиц. дохода																					
			Текущие налоги на доходы, имущество и т.д.																							
			Занятость																							
			Отработанные часы																							
			Выбросы																							

7.70 Здесь также необходимо отметить еще один момент. Торговля (в разбивке) по характеристикам предприятий и статистика зарубежных компаний-филиалов (СТЗФ) используют «предприятие» в качестве статистической единицы. Несмотря на то, что СНС 2008 по-прежнему отдает предпочтение заведениям, наблюдается растущее признание того, что аргументы в пользу такого предпочтения ослаблены ввиду

⁴¹ См. также Fetzer and Strassner, 2015 " Identifying Heterogeneity in the Production Components of Globally Engaged Business Enterprises in the United States"
http://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/ge.20/2015/July/11_Identifying_Heterogeneity_US_.pdf

меняющегося характера производства, и фактически из-за изменений, выполненных в самой СНС относительно права экономической собственности. Это в дальнейшем признается в Исследовательской программе СНС 2008 №А4.21, где прямо говорится о необходимости пересмотреть предпочтения по использованию «заведения», учитывая «основную исходную информацию» и изменения в принципах учета таблиц «затраты-выпуск», акцент которых (усиленный СНС) сместился с *физического* подхода на *экономический* подход. В дальнейшем такая точка зрения усиливается с одновременным усилением тенденции разработки таблиц «затраты-выпуск» «отрасль на отрасль», что формирует основу инициативы TiVA.

7.71 Фактически и, главным образом, из-за желания увязать данные с данными СТЗФ, в предложенной работе Группы экспертов косвенно признается, что основной статистической единицей, вероятно, должно стать предприятие.

Торговля квотами на выбросы CO₂ (и другие выбросы)

7.72 Еще одним расширением, которое следует использовать систему учета торговли в терминах добавленной стоимости (и торговли, подразумевающей создание рабочих мест) является измерение негативных последствий деятельности для окружающей среды (углеродного следа). Оценка углеродного следа, как правило, проводится с помощью таблиц «затраты-выпуск». Несомненно, любые улучшения в таблицах ресурсов и использования или «затраты-выпуск», как описано выше, приведут к усовершенствованным оценкам выбросов парниковых газов (CO₂ и других).

Включение потоков капитала

7.73 Другие области, в которых желательно расширение системы учета, включают оценку вклада капитала в более общем смысле. Из-за метода регистрации капитала в системе учета (как валового накопления основного капитала), анализ, направленный на измерение торговли в терминах добавленной стоимости, не позволяет полностью понять, как увязывается производство по странам и как капитальные товары (и услуги), произведенные в одной стране, вносят вклад в создание добавленной стоимости в другой стране. Например, вся добавленная стоимость, экспортируемая Японией в рамках производства оборудования для производителей в Китае, будет регистрироваться как импорт Китая из Японии. Но, возможно, что стоимость услуг капитала, воплощенная в товарах, произведенных и экспортированных Китаем будет, должна отражать Японию как бенефициара. Для этого требуются высококачественные матрицы потоков капитала (и запасов капитала).

Сектора дистрибуции и торговля

7.74 Решающим направлением работы, которое заслуживает внимания, является добавленная стоимость, образованная дистрибьюторами при продаже импортных товаров конечного потребления. Для этого необходимо, чтобы страны получали оценки по размерам наценки для всех продуктов в таблице использования.

Глава 8

Многотерриториальные предприятия

Введение

8.1 Деятельность многотерриториальных предприятий ставит сложные задачи по статистическому измерению для составителей национальной статистики. Многотерриториальные предприятия осуществляют свою деятельность на временной или постоянной основе не на одной, а на нескольких экономических территориях. В Руководстве по платежному балансу и международной инвестиционной позиции (РПБб) (4.41) такие предприятия описываются следующим образом:

«Деятельность некоторых предприятий может неразделимым образом охватывать сразу несколько экономических территорий. Хотя такое предприятие может вести деятельность в значительных объемах не на одной, а на нескольких экономических территориях, им управляют как неделимым целым, не ведя раздельного учета и не принимая раздельных решений, что делает невозможным выделение какого-либо обособленного отделения/филиала. Деятельность таких предприятий может быть связана с эксплуатацией таких объектов, как судоходные линии, авиалинии, трубопроводы, мосты, туннели и подводные кабели. Деятельность такого рода может осуществляться и некоторыми НКОДХ».

8.2 Многотерриториальные предприятия хорошо описаны в системе национальных счетов 2008 года (СНС 2008) и РПБб. Однако их вид не сочетается с моделью национальных счетов. Национальные счета требуют, чтобы вся экономическая деятельность, включая деятельность таких многотерриториальных предприятий, была закреплена за отдельной и четко определенной экономической территорией.

8.3 Распределение экономического выпуска по отдельным экономическим территориям зачастую весьма затруднительно. Необходимо решить несколько вопросов измерения в отношении используемых методов и доступности данных. Разбивка видов экономической деятельности многотерриториальных предприятий по странам на основе «пропорционального распределения» или создания «условных институциональных единиц» рекомендуется в СНС 2008 (26.35) и РПБб (4.43) в тех случаях, если невозможно определить отделения со своими счетами или те, которые принимают решения. Создание условных единиц может привести к условному исчислению трансграничных экономических операций, учет которых на практике может быть затруднителен. Как показывают некоторые примеры в этой главе, существует несколько альтернатив использованию условных единиц при условии необходимости соблюдения стандартов СНС/РПБб.

8.4 В данной главе рассматриваются концепции и принципы многотерриториальных предприятий, как обсуждалось в СНС 2008 и РПБб. Кроме этого, здесь обсуждаются трудности и проблемы, связанные с измерениями, в отношении применения методов и получения требуемых данных. Такие задачи подтверждаются несколькими ситуационными исследованиями, описанными в данной главе. И, наконец, в этой главе будут даны некоторые рекомендации по направлению дальнейших действий.

8.5 Некоторые примеры, обсуждаемые ниже, имеют отношение к ситуациям, когда РПБб рекомендует идентифицировать условные единицы (т.е. филиалы), поскольку значительный объем экономической деятельности осуществляется предприятием-нерезидентом, не создавшим отдельное местное юридическое лицо (как, например, долгосрочные проекты строительства), или в случаях, когда нерезидент приобретает право собственности на землю, здания или иные объекты недвижимости. Хотя такая деятельность могут и не соответствовать каждому компоненту определения многотерриториального предприятия, приведенного в РПБб, они все же описаны в данной главе для полноты.

Концептуальное обоснование

Институциональные единицы

8.6 Национальные счета отражают экономику страны. Основным вопросом, на который необходимо ответить при построении счетов, это вопрос о том, как определить экономику одной отдельной страны и последовательно отделять ее от экономики других стран. Отправной точкой является статистическая

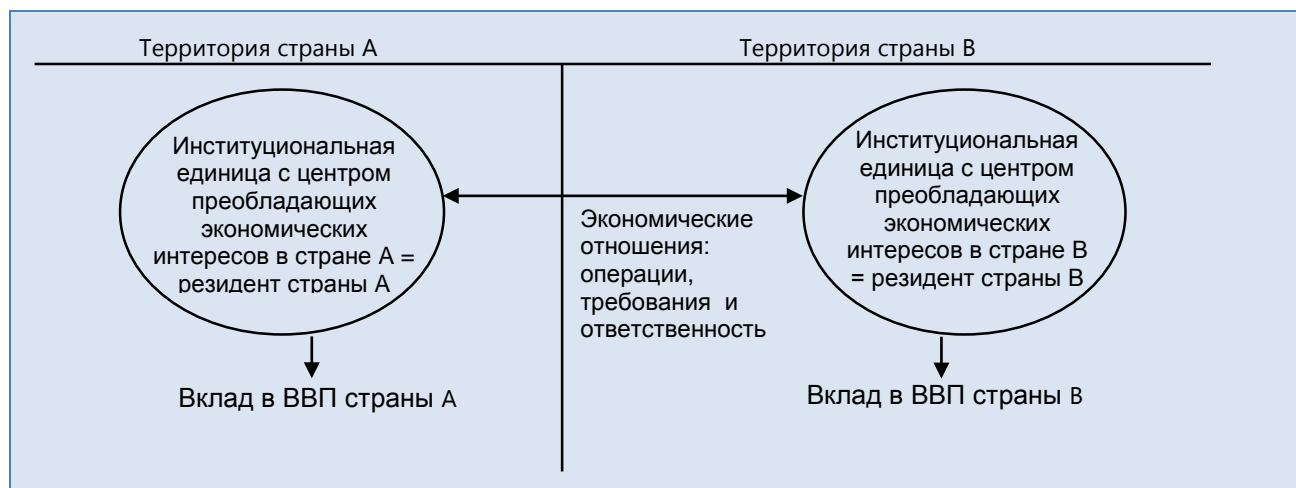
совокупность экономических единиц (институциональных единиц) и экономических территорий, в основном определенных в территориальном разрезе. Связь единиц с определенной экономической территорией определяется такими критериями, как физическое присутствие и подчинение юрисдикции правительства на данной территории. Наиболее распространенная концепция экономической территории – это территория, находящаяся под фактическим контролем одного правительства (СНС 2008, 4.10).

8.7 Основным правилом является то, что одна экономическая единица может быть резидентом одной и только одной экономической территории, и, таким образом, резидентом только одной страны. Резидентами страны являются те единицы, центр преобладающего экономического интереса которых находится на этой территории, означая вовлечение в экономическую деятельность на территории страны в течение длительного периода времени (СНС 2008, 4.13). Однако в этом же пункте определено, что исключения могут быть сделаны в отношении многотерриториальных предприятий, которые осуществляют операции более чем в одной стране. Если нет возможности определить материнскую компанию или отдельные филиалы, необходимо пропорционально распределять общие операции предприятия по отдельным экономическим территориям.

8.8 Экономика одной определенной страны, как определено в системе национальных счетов, может, таким образом, рассматриваться в качестве совокупности экономики своих институциональных единиц-резидентов (СНС 2008, 4.23). Единицы-резиденты и единицы-нерезиденты будут участвовать в операциях, и выставлять требования друг к другу, как это показано на счете остального мира. На Рисунке 8.1 отражены основные принципы отделения экономики одной страны от экономики других стран.

Рисунок 8.1

Резидентство в национальных счетах



8.9 Предприятия являются институциональными единицами, главным видом деятельности которых является производство товаров и услуг для реализации на рынке. Следуя определениям, приведенным выше, отдельное предприятие будет считаться резидентом одной страны, а его добавленная стоимость будет вносить вклад в валовой внутренний продукт (ВВП) страны, резидентом которой оно является. Товары и услуги, приобретенные нерезидентами, регистрируются в качестве экспорта в счете остального мира (СНС 2008 г., 16.5).

8.10 Реальность не всегда настолько проста, как в сценарии описанном выше. Глобальное производство – это термин, используемый для описания все более и более общего метода организации производственной деятельности за национальными границами, означая, что группы предприятий осуществляют деятельность более чем в одной стране. Согласно СНС 2008 (6.84), ВВП измеряет производство, осуществляемое всеми производителями - резидентами данной страны. Даже если на практике большая часть производственной деятельности производителей-резидентов осуществляется в стране, в которой они являются резидентами, некоторая часть производственного процесса единицы-резидента может осуществляться за рубежом. К примеру, это относится к мобильным транспортным услугам (судоходные линии) или к резидентам-производителям техники и транспортного оборудования, у которых сотрудники временно трудятся за рубежом по ремонту или обслуживанию оборудования. Такой выпуск является экспортом производителя-резидента, и его деятельность не вносит вклад в ВВП страны, в которой такие операции осуществляются физически.

8.11 Особый случай – это предприятия, вовлеченные в трансграничную деятельность, которая осуществляется в качестве неделимого производственного процесса без ведения отдельных счетов или управления, и следовательно, их достаточно сложно измерять, и привязывать к определенной территории. В СНС 2008 особое значение придается данным по каждой национальной экономике, а также даются рекомендации

по пропорциональному распределению операций в многотерриториальных предприятиях в соответствии с подходящими показателями, характерными для предприятий, в отношении процентного соотношения операций на каждой территории. Такое решение предлагается в случае невозможности определить отдельные филиалы. В СНС 2008 (26.35) установлено следующее:

«... По возможности должны идентифицироваться отдельные филиалы, но, если компания осуществляет единый производственный процесс без ведения отдельных счетов или принятия отдельных управленческих решений для каждой из территорий, на которых она работает, не существует возможности идентифицировать филиалы. В таких случаях в связи с тем, что основное внимание уделяется данным для каждой из национальных экономик, необходимо разделить эту деятельность между странами. Деятельность следует разбивать пропорционально долям, приходящимся на каждую из территорий, которые рассчитываются с помощью индикатора, подобранного в соответствии с особенностями предприятия. Подход, основанный на пропорциональном разделении, может также быть применен для предприятий, находящихся в зонах совместного управления двух или более правительств».

8.12 Смысл этого пункта заключается в том, что при отсутствии юридической (или институциональной) единицы, следует просить предприятие представить отчет по условной (искусственной) единице. Если это невозможно, одна или более условных единиц должны быть условно исчислены посредством пропорционального распределения выпуска и затрат всех связанных видов производственной деятельности. Пропорциональное распределение подразумевает некоторую степень суждения. Иногда такое распределение может включать условное исчисление операций между головным предприятием и его условной единицей. Согласно РПБб, пункт 4.43:

«Используемый для определения пропорций коэффициент должен основываться на имеющейся информации, отражающей размер вклада в фактическую деятельность. Например, можно рассмотреть такие варианты, как распределение пропорционально долям участия в капитале, равнопропорциональное распределение или распределение в соответствии с такими операционными показателями как тоннаж или размеры фонда оплаты труда. В случаях, когда межтерриториальный характер предприятия был признан налоговыми органами, уже может иметься формула для определения пропорций, которая должна послужить отправной точкой при решении статистических задач».

8.13 Следует отметить, что условная единица создается только при необходимости и является исключением из общего правила СНС 2008 / РПБб о неиспользовании условного исчисления в отношении операций.

Правила создания условных институциональных единиц

8.14 Согласно международным рекомендациям, единица-нерезидент, осуществляющая значительные объемы операций в течение длительного времени на экономической территории, но не имеет отдельного юридического лица для осуществления этих операций, должна быть определена в качестве институциональной единицы или филиала (РПБб, 4.26). Это делается для статистических целей с учетом того, что ее деятельность во всех отношениях, за исключением отсутствия регистрации в качестве юридического лица, тесно связана с местом проведения операций. Однако определение филиалов в качестве институциональных единиц требует указаний на то, что крупные операции могут быть отделены от остальной части предприятия.

8.15 Для признания в качестве филиала требуется либо наличие полного набора счетов, включая баланс активов и пассивов, по данному филиалу, либо возможности составления значимого как с экономической, так и с юридической точек зрения набора счетов, если в этом возникнет необходимость (РПБб, 4.27 и СНС 2008 26.30). Кроме того, как правило, филиал осуществляет производство в значительных масштабах, которое базируется на территории, отличной от той, на которой находится его головной офис в течение длительного времени. Иногда в статистических целях этот критерий может означать один год или более. Показатели, которые могут подтвердить местоположение, включают приобретение или аренду производственных помещений, приобретение капитального оборудования и наем местного персонала. Другим признаком является то, признается ли филиал подпадающим под действие системы налогообложения доходов той страны, на территории которой он расположен, даже в случае наличия у него статуса, освобождающего его от налогов.

8.16 Идентификация филиалов имеет последствия для статистической отчетности, как материнской компании, так и филиала. Операции филиала должны исключаться из отчетности институциональной единицы-головного офиса, которая находится в стране происхождения, а разграничение между материнской компанией и филиалом должно проводиться последовательным образом в обеих затрагиваемых странах. Каждый филиал является предприятием прямого инвестирования (РПБб, 4.28).

8.17 В заключение, условная институциональная единица, отдельная от институциональной единицы ее головного офиса, должна быть создана в следующих случаях (РПБб 4.27 и СНС 2008 26.30):

- a) осуществляет производство в значительных масштабах на территории, отличной от той, на которой находится ее головной офис;
- b) деятельность может быть отделена от остальной части предприятия и определена в качестве институциональной единицы, т.е. филиала;
- c) существует полный набор счетов, включая баланс активов и пассивов, либо, в случае необходимости, возможно и целесообразно такие счета составить.

8.18 Как говорится во введении, институциональные единицы, осуществляющие производство в значительных масштабах на территории, отличной от той, на которой находится головной офис, в некоторых случаях могут не удовлетворять всем аспектам определения многотерриториального предприятия, представленного в РПБб, но, несмотря на это, они включены в международные руководства. Такие исключения включают строительные проекты, производство из базы, а также земельные и другие природные ресурсы, принадлежащие нерезиденту.

Рассмотрение конкретных случаев

8.19 В данном разделе представлен ряд исследований в отношении различных видов деятельности, осуществляемых предприятиями, ведущими деятельность более, чем на одной территории, или использующими ресурсы, принадлежащие более, чем одной стране. Главная цель этих примеров заключается в предоставлении практических рекомендаций, полученных от статистиков, которым встречались такие случаи.

8.20 Некоторые из этих примеров показывают, что практическое решение не всегда строго соответствует международным стандартам, например, из-за того, что разбивка видов экономической деятельности, осуществляемой на данной территории, по территориям не очень понятна или просто невозможна.

(i) Зарубежные филиалы

8.21 На практике, совокупность предприятий-резидентов часто определяется на базе статистического регистра заведений и предприятий.. Так это делается в Норвегии, где для целевой совокупности проводятся различные статистические обследования для составления национальных счетов. Отправной точкой для определения совокупности является получение информации из различных административных регистров, охватывающих юридических лиц Норвегии. Основой сбора данных по экономическим переменным являются бухгалтерская отчетность юридических лиц. Обычно эти счета отражают виды экономической деятельности, которые должны быть включены в норвежские национальные счета.

8.22 Однако предприятие-резидент Норвегии зачастую вовлекается в экономические отношения с другими странами через участие в экономических единицах, например, дочерних компаниях в принимающей стране. Дочернее предприятие обычно будет резидентом принимающей страны, и будет вносить вклад в ВВП этой страны, тогда как головное предприятие будет получать выгоду в форме первичного дохода.

8.23 Иногда постоянная деятельность за рубежом не организуется посредством создания отдельного юридического лица в стране местонахождения, т.е. дочерней компании, а скорее в качестве прямого функционирования. В Норвегии такие примеры можно найти в нефтедобывающей отрасли. Счета материнской компании будут включать как баланс активов и пассивов, так и статьи отчета о прибылях и убытках, отражающих деятельность, осуществляемую за рубежом на постоянной основе. В Норвегии имеются примеры компаний, деятельность которых ограничена, без занятости внутри страны или сообщаемой производственной деятельности, , которые, тем не менее, включают в свои счета деятельность, осуществляемую за рубежом, на которую они имеют полное право собственности.

8.24 В этих примерах говорится о многонациональных компаниях, которые не соответствуют общему описанию многотерриториального предприятия, осуществляющего непрерывную работу на нескольких территориях. Когда деятельность за рубежом продолжается на постоянной основе и является значительной, считается, что в принимающей стране существует условная единица. Эта ситуация отражена на Рисунке 8.2.

8.25 Местное юридическое лицо в Норвегии делится на два условных предприятия: предприятие-резидент с требованиями к остальному миру и условная единица, которая, как предполагается, будет осуществлять производственную деятельность за рубежом.

8.26 Счет остального мира отражает все экономические отношения между предприятием-резидентом и предприятием-нерезидентом (условным предприятием), обычно включающие различные потоки доходов, требований и задолженности. Главная цель – не допустить регистрации производственной деятельности, осуществляемой в принимающей стране, в качестве вклада в добавленную стоимость (ВВП) Норвегии. Для достижения этой цели необходимо привести в соответствие консолидированные отчеты от отечественных

юридических лиц с принципами национальных счетов. Однако имеются вопросы о том, как записывать выпуск и промежуточное потребление в этих двух странах.

Рисунок 8.2

Условные институциональные единицы против юридических лиц



8.27 Проблема статистического измерения связана с извлечением данных в целях построения национальных счетов из записей коммерческих счетов, используемых предприятиями в основном для передачи информации на основе международной консолидации. В СНС 2008 предлагается решение этой проблемы через просьбу, адресованную юридическим лицам, представлять отдельные отчеты по юридическим и условным единицам, или через «пропорциональное распределение» консолидированных данных. Вопрос о том, как распределять готовую продукцию и промежуточное потребление между юридической и условной единицей, лучше всего решается посредством изучения того, какая из единиц несет производственные риски и получает вознаграждение от производства. Между единицами могут существовать отношения, в которых осуществляется плата за услуги, или же отношения, связанные с прямыми иностранными инвестициями (ПИИ).

8.28 В некоторых случаях проблемы распределения могут быть решены через непосредственный контакт с задействованными компаниями, а также обеспечение подробных инструкций по предоставлению данных в статистических целях.

(ii) Трансграничные месторождения природных ресурсов, Северное море

8.29 В Северном море имеются морские месторождения нефти и природного газа, которые расположены на шельфе по обеим сторонам границы Норвегии и Великобритании. Двумя месторождениями являются Статфьорд и Мерчисон.

Рисунок 8.3

Трансграничные нефтяные месторождения



8.30 Одно месторождение полностью эксплуатируется норвежскими нефтяными компаниями, а компании Великобритании эксплуатируют другое месторождение. Это означает, что и нефтяные компании Норвегии, и Великобритании осуществляют комплексную деятельность, как на своей собственной экономической территории, так и на территории другой страны. Согласно СНС 2008 (4.15), добыча полезных ископаемых может осуществляться только резидентскими институциональными единицами. Следовательно, в случае с Норвегией, операции должны рассматриваться в качестве операций, осуществляемых предприятием прямых инвестиций в Великобритании, а поступления Норвегии должна быть в форме доходов от прямых инвестиций, а не экспорта.

8.31 Однако все установки, такие как платформы для добычи нефти, размещаются на территории Норвегии, хотя часть самого месторождения переходит на территорию Великобритании и принадлежит этой стране. В этом смысле вся экономическая производственная деятельность осуществляется на постоянной основе на территории Норвегии и единицами-резидентами Норвегии.

8.32 Согласованная процедура между Статистическим управлением Норвегии и Управлением национальной статистики (УНС) Великобритании для регистрации таких видов деятельности на национальных счетах и в платежном балансе стран состоит в пропорциональном распределении операций, как рекомендуется в СНС 2008 и РПБб. И доходы, и затраты пропорционально распределены согласно долям собственности двух стран на ресурсы. Доли собственности основываются на общепринятом знании о точном физическом расположении месторождений нефти и природного газа.

8.33 Что касается месторождения, эксплуатируемого из Норвегии, то норвежские национальные счета регистрируют в качестве выпуска только стоимость нефти, представляющую долю собственности Норвегии на залежь нефти. Однако сто процентов операционных издержек, связанных с эксплуатацией месторождения регистрируются в качестве затрат (промежуточное потребление) в национальных счетах Норвегии, что приводит к недооценке норвежской добавленной стоимости. Поэтому регистрируется корреспондирующая позиция как получение дохода, отражая произведенные услуги, предоставленные Норвегией для Великобритании при обслуживании их части месторождения, и доводя норвежскую добавленную стоимость до надлежащего уровня, определенного долей собственности. В отношении другого трансграничного месторождения, эксплуатируемого Великобританией, соблюдается аналогичная, но обратная процедура учета.

8.34 На практике, поскольку вся деятельность осуществляется и организована на территории Норвегии, вся статистическая информация поступает только от норвежских единиц. По мнению УНС, признание наличия филиала на территории Великобритании приведет к возникновению практических проблем при сборе подробных данных о его деятельности. С другой стороны, УНС необходимо знать объемы импорта услуг по добыче нефти. В Норвегии сбор запрашиваемой информации осуществляется с помощью совместного обследования Статистического управления Норвегии и Норвежского нефтяного директората (перепись всех единиц, осуществляющих деятельность, связанную с нефтью и газом). Полученная информация предоставляется в разбивке по месторождениям.

(iii) Трансграничные месторождения природных ресурсов, Тиморское море

8.35 В данном примере речь не идет о деятельности многотерриториального предприятия, а скорее о ситуации, когда границы экономической территории неясны и не установлены. Район Тиморского моря не принадлежит Специально уполномоченным органам (СУО), управляющим Зонай совместной разработки нефти и газа. Единицы, осуществляющие деятельность в этом районе, являются резидентами Австралии, Восточного Тимора или обоих этих государств согласно распределению природной ренты между двумя странами. Основным назначением СУО является деятельность в качестве агента для каждого правительства и направление средств (в основном, рентных платежей) для правительств Австралии и Восточного Тимора. В целях экономической статистики, СУО рассматривается в качестве единицы, осуществляющей самостоятельную деятельность в зоне совместной разработки нефти и газа (ЗСПН) и, вследствие этого, резидентство СУО должно быть поделено 50:50 между Австралией и Восточным Тимором. Две концептуальные единицы будут отражены по операциям с Австралией, Восточным Тимором и остальным миром в соответствии со стандартными принципами.

8.36 Договорные соглашения между Австралией и Восточным Тимором, упомянутые в настоящем разделе, отражают понимание Бюро статистики Австралии статистической трактовки Договора, и приведены для погружения описанной статистической трактовки в контекст.

8.37 При измерении экономической деятельности каждой страны соблюдается логическая последовательность для определения того, какой вид деятельности должен быть приписан каждой стране. Последовательность такова:

- a) разделение мира на отдельные экономические территории;
- b) назначение резидентства для всех физических лиц, предприятий, правительств и других организаций (именуемых экономическими единицами) на отдельных экономических территориях;
- c) расчет экономической деятельности экономической территории в виде суммы деятельности всех экономических единиц, являющихся резидентами такой экономической территории.

8.38 Главной характеристикой этой последовательности является то, что каждая экономическая единица может являться резидентом только одной экономической территории. В этом отношении ситуация в Тиморском море не является понятной, поскольку в этой зоне не имеется четкой политической или морской границы, которая могла бы использоваться для определения экономической территории. На самом деле, поскольку и

Австралия, и Восточный Тимор требуют суверенных прав на 100% морского дна ЗСРН, определение экономической территории в соответствии с политическими границами приведет к наложению экономических территорий и двойному учету экономической деятельности. Для статистических целей было принято решение рассматривать ЗСРН в качестве части экономической территории, как Австралии, так и Восточного Тимора, а не относить эту зону исключительно к одной стране.

8.39 Другими словами, ЗСРН следует рассматривать в качестве зоны с несколькими юрисдикциями, когда ни одна из стран не имеет преобладающего права требования с позиции юрисдикции. И Восточный Тимор, и Австралия считают себя владельцами суверенных прав на морское дно, исключая, тем самым, все другие страны. Поскольку это так, рассмотрение ЗСРН в качестве международных вод не является правильным.

8.40 При регистрации экономической деятельности в Тиморском море в экономической статистике Австралии необходимо учитывать каждый аспект, например, производство, доходы и чистую стоимость, по отдельности, уделяя внимание конкретным единицам, а также принципам экономического измерения. Различия в распределении между показателями производства, дохода и чистой стоимости являются отражением того факта, что в данном случае нет четкого разделения экономической территории. Однако, важно, что существует согласованность по разным аспектам экономической деятельности благодаря применению общих принципов.

8.41 Измерение производства охватывает измерение ВВП и его компонентов, включая стоимость выпуска, валовое накопление основного капитала, импорт и экспорт, оплату труда наемных работников и валовую прибыль. В национальных счетах производство относится к той стране, в которой производитель считается резидентом. По этой причине продукция компании, принадлежащей Америке и функционирующей в Австралии, регистрируется в качестве продукции Австралии, несмотря на то, что часть доходов от такой продукции в конечном итоге поступит в США.

8.42 Поскольку для целей экономической статистики Австралии ЗСРН рассматривается в качестве зоны с несколькими юрисдикциями, выпуск продукции в ЗСРН должен распределяться между Австралией и Восточным Тимором. Учитывая тот факт, что ни одна из стран не передавала суверенные права на ЗСРН, считается, что, в конечном итоге, производство продукции должно распределяться в пропорции 50:50 между Австралией и Восточным Тимором. Это отражает распределение производства в национальных счетах больше на процессуальной основе, чем с точки зрения конечного получателя выгоды от любого потока доходов от производства. На практике же это достигается путем рассмотрения всех единиц, осуществляющих деятельность в данной зоне, в составе двух номинальных единиц – одна из которых является резидентом экономической территории Восточного Тимора, а вторая – резидентом экономической территории Австралии.

8.43 Одним из последствий такого подхода является тот факт, что между двумя странами будет регистрироваться ряд международных потоков. Например, предположим, что единица, осуществляющая деятельность в ЗСРН, нанимает сотрудников, являющихся резидентами Австралии. В этом случае 50% от выплаченной заработной платы будут рассматриваться в качестве выплат, осуществленных предприятием Австралии резидентам Австралии, а другие 50% заработной платы будут рассматриваться в качестве платежей, осуществляемых предприятием Восточного Тимора резидентам Австралии – это поток будет отражен в платежном балансе. Эти и другие потоки, связанные с производством, могут быть измерены и зарегистрированы в соответствии со стандартными принципами.

8.44 Исключение при распределении продукции на основе пропорции 50:50 касается трубопровода, находящегося в разработке, между ЗСРН и Северной территорией Австралии. В данном случае не считается, что трубопровод находится в зоне с несколькими юрисдикциями, предусмотренными в ЗСРН, но находится под юрисдикцией Австралии. Следовательно, экономическая территория может быть четко определена в качестве австралийской, а деятельность, связанная со строительством трубопровода, а также выпуск трубопровода, могут быть на 100% отнесены к Австралии.

8.45 При измерении производства охватываются некоторые элементы дохода: оплата труда наемных работников, валовая прибыль, налоги за вычетом субсидий на производство и импорт. Однако существуют другие релевантные потоки доходов, которые также должны учитываться, такие как потоки процентов, дивидендов, рентные платежи за природные активы (обычно именуемые как плата за использование месторождений минералов), а также налоги кроме налогов на продукцию и импорт. Для измерения валового национального дохода страны и ее валового располагаемого дохода, в отличие от ее ВВП, необходимо принять во внимание потоки доходов между страной и остальным миром.

8.46 В договоре между Австралией и Восточным Тимором определяется процесс распределения потоков ресурсной ренты и потоки налоговых доходов, в связи с ЗСРН между двумя странами. Что касается ресурсной ренты, то 90% выплачиваются правительству Восточного Тимора и 10% - правительству Австралии. Что касается налогообложения, в целом, то Австралия применяет свою систему налогообложения в отношении 10% доходов, полученных в ЗСРН, а Восточный Тимор применяет свою систему в отношении 90% доходов, полученных в ЗСРН.

Такие пропорции применяются в отношении соответствующих видов деятельности каждой условной единицы для того, чтобы оценить операции по доходам между Австралией и Восточным Тимором, регистрируемые в платежном балансе.

8.47 Окончательный показатель дохода по каждой стране не зависит от решений, касающихся экономической территории, резидентства и производства в отношении ЗСРН. В то же самое время, изменения в Договоре, влияющие на распределение потоков природной ренты и налогов между странами, не будут оказывать влияния на оценку производства каждой страны. Оба этих результата являются надежными с точки зрения экономического измерения.

8.48 Поскольку ЗСРН считается зоной с несколькими юрисдикциями, только часть поддонных нефтяных месторождений в ЗСРН должны быть зарегистрированы в национальном балансе активов и пассивов каждой страны. В Австралии все недра считаются собственностью сектора государственного управления. Без четкого разграничения экономической территории, распределение активов в пределах ЗСРН будет основываться на потоке будущих доходов, приходящихся различными собственниками актива. Для правительства Австралии поток будущих доходов от прав собственности на полезные ископаемые напрямую связан с величиной будущих потоков природной ренты. Поскольку оно будет получать 10% от этих потоков, 10% от общей стоимости нефтяных месторождений в ЗСРН будут регистрироваться в балансе активов и пассивов Австралии.

8.49 Какие-либо другие природные ресурсы, которые могут присутствовать в ЗСРН, не рассматривались. Распределение стоимости любых других активов в ЗСРН между Австралией и Восточным Тимором требует отдельного рассмотрения.

(iv) Трансграничные трубопроводы, Норвегия

8.50 Сырая нефть и природный газ транспортируются от нефтяных месторождений Норвегии в Северном море на сушу в Великобританию и континентальные страны Северного моря. Часть этих трубопроводов находится на континентальных шельфах других стран, но, тем не менее, большая их часть принадлежит и эксплуатируется норвежскими компаниями. Как показано на Рисунке 8.4, это и есть реальный пример многотерриториальной деятельности.

Рисунок 8.4

Система транспортировки по подводным трубопроводам в Северном море



8.51 В соответствии с предшествующими обсуждениями, трубопровод должен быть признан в качестве филиала в случае осуществления значительных объемов операций в течение длительного времени, для которых созданы отдельные счета или имеется смысл в создании таких отдельных счетов. В данном конкретном случае не имеется существенного присутствия, а также информации для создания отдельных счетов для различных территорий за пределами Норвегии. Пропорциональное распределение продукции по территориям также затруднено, поскольку не существует подходящего метода распределения. Таким образом, соглашения заключены с соответствующими странами о том, что добавленная стоимость, созданная при транспортировке нефти в другие страны Северного моря, будет регистрироваться в качестве части ВВП и экспорта Норвегии.

8.52 Первое соглашение по такому виду регистрации было заключено с Великобританией в 1974 году. Исторически, решение было выбрано по практическим соображениям, поскольку необходимые статистические

данные должны были быть получены от норвежских предприятий, эксплуатирующие системы транспортировки. Зарубежным статистическим органам будет сложно получить такую информацию. Однако это решение также объясняется трудностями при разработке отдельных финансовых отчетов и балансов активов и пассивов. Поэтому можно прийти к заключению, что выбранная процедура соответствует рекомендациям, указанным в РПБ6 (4.31).

(v) Трансграничные трубопроводы, Италия

8.53 Банк Италии регистрирует экспорт услуг трубопроводной транспортировки в итальянском платежном балансе. Этот экспорт представляет поступления, полученные от предприятий Туниса за транспортировку газа по трубопроводу, принадлежащему итальянскому предприятию. Трубопровод, в основном, используется для транспортировки газа из Алжира в Италию, и поскольку он проходит по территории Туниса, он также используется для транспортировки газа из Алжира в Тунис. Итальянское предприятие, владеющее трубопроводом, не имеет отдельного местного филиала, управляющего процессом транспортировки из Алжира в Тунис и, по утверждению представителей предприятия, отдельные счета не существуют.

8.54 При этих обстоятельствах пропорциональное распределение не является эффективным решением. Логичным выводом является то, что предоставление транспортных услуг для предприятий Туниса должно регистрироваться в платежном балансе Италии в качестве экспорта услуг (РПБ6, 4.33). Такая регистрация соответствует этим рекомендациям, так же как и ситуация в Норвегии.

(vi) Газопровод «Северный поток»

8.55 Двухниточный газопровод «Северный поток» через Балтийское море проходит из Выборга, Российская Федерация, в Любмин, возле Грайфсвальда, Германия. Газопроводы были построены и эксплуатируются компанией «Nord Stream AG».

8.56 Маршрут «Северный поток» пересекает исключительные экономические зоны Российской Федерации, Финляндии, Швеции, Дании и Германии, а также территориальные воды Российской Федерации, Дании и Германии. Два морских трубопровода, протяженностью 1 224 км, являются самым прямым сообщением между газовыми месторождениями в Российской Федерации и энергетическими рынками в Европейском союзе (ЕС).

8.57 Строительство Линии 1 двухниточного трубопровода началось в апреле 2010 года и было завершено в июне 2011 года. Транспортировка газа началась в середине ноября 2011 года. Строительство Линии 2, осуществляемое параллельно строительству Линии 1, началось в мае 2011 года и было завершено в апреле 2012 года. Транспортировка газа по второй линии началась в октябре 2012 года.

8.58 Компания «Nord Stream AG», расположенная в Швейцарии, является международным консорциумом, состоящим из пяти крупных компаний. Пятью акционерами являются Российская компания (с долей собственности, равной 51%), две компании из Германии (15,5% у каждой), одна компания из Голландии (9%) и одна – из Франции (9%). Для компаний из России и Германии, газопровод «Северный поток» имеет сходство с проектом ПИИ, и, в то же время, представляет портфельные инвестиции для партнеров из Голландии и Франции (РПБ6, 6.12 и 6.56).

8.59 Функционирование системы трубопроводов «Северный поток» дистанционно управляется и контролируется из Центра управления, расположенного в головном офисе «Северного потока» в Швейцарии. Этот головной офис осуществляет надзор и координирует все коммерческие операции, что означает ежедневное общение с поставщиками и потребителями газа. В Швейцарии «Северный поток» зарегистрирован в качестве филиала крупного российского акционера.

8.60 Хотя трубопроводы проходят по нескольким территориям, на этих территориях не имеется отдельных юридических лиц, эксплуатирующих их. Трубопроводы должны быть признаны в качестве филиала в случае существенного присутствия и наличия отдельных счетов в странах. Территориальная разбивка экономических операций не имеет особого смысла. Следовательно, весь выпуск и добавленная стоимость оператора трубопровода регистрируется в Швейцарии. Это подразумевает также, что полное право собственности на основные фонды (трубопроводы) регистрируется в балансе активов и пассивов Швейцарии.

8.61 Учитывая, что российская компания продает газ напрямую заказчикам в Европе, эти продажи газа не связаны с оператором трубопровода – компанией «Nord Stream AG». Компания «Nord Stream AG» получает плату за транспортировку газа. Согласно положениям платежного баланса, товары оцениваются на условиях франко-борт, а импортеры считаются покупателями транспортных услуг от границы экспортирующей страны до границы импортера. Если выплаты компании «Nord Steam AG» в Швейцарии осуществляются российской газодобывающей компанией, платежи должны быть перенаправлены и отражены в качестве импорта услуг по транспортировке газа покупателем газа из «Северного потока» (РПБ6, 10.79).

(vii) Морской транспорт

8.62 Статистическая трактовка деятельности по международным морским перевозкам может быть весьма затруднительной. Следующая цитата из норвежской газеты может служить в качестве примера:

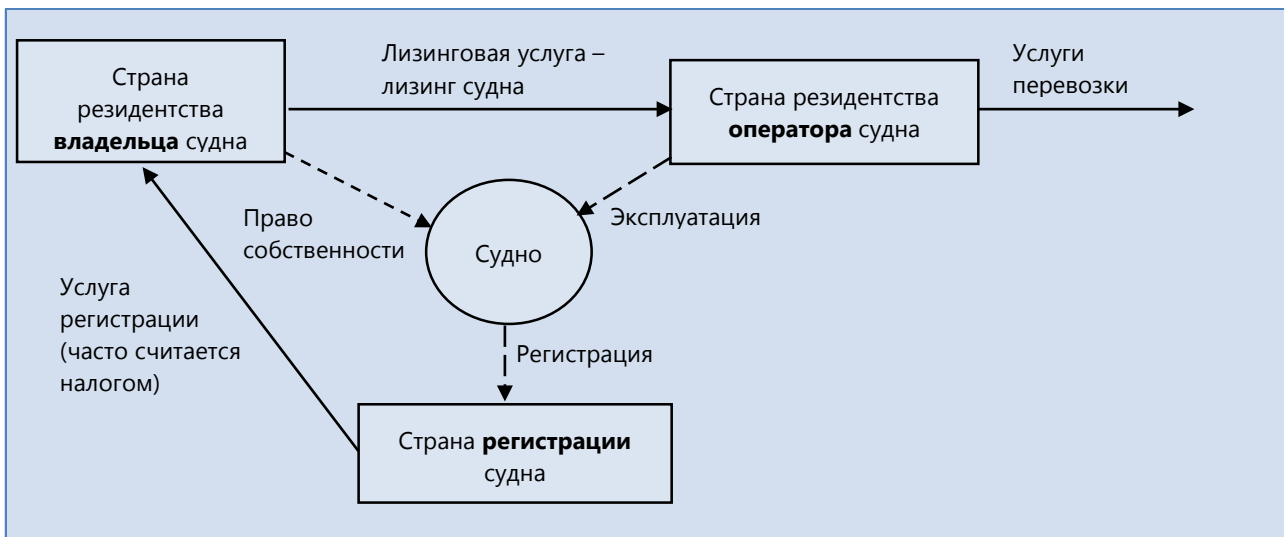
«Норвежская судоходная компания X в Бергене недавно продала 10 кораблей арабской компании Y. Корабли должны быть зарегистрированы в Либерии. Компания X заключила договор об управлении с компанией Z. Однако корабли будут эксплуатироваться (норвежской) компанией Z»

8.63 Этот пример показывает трудности при распределении между различными странами, вовлеченными в процесс эксплуатации, транспортного оборудования. Морские перевозки – это деятельность по предоставлению международных услуг более чем в одном смысле, которую сложно описать статистическими терминами. Сама транспортная деятельность осуществляется на экономических территориях нескольких стран, или в международных водах.

8.64 Вследствие наличия сложных организационных структур и схем деятельности, может быть трудно определить, какая институциональная единица (и какая страна) является производителем определенной транспортной услуги. В международных перевозках судно зачастую находится за пределами территории его оператора. Более того, собственник судна довольно часто является резидентом еще одной страны, а само судно может быть зарегистрировано в третьей стране (См. Рисунок 8.5). Несколько десятилетий назад, страна регистрации, страна владельца и страна эксплуатации судна были одной и той же страной. По разным причинам в настоящее время это редкий случай.

8.65 Главной задачей является определение производителя таких услуг по морским перевозкам и страны его резидентства. Следует решить, по крайней мере, две основные проблемы. Во-первых, услуги по морским перевозкам должны быть отделены от других видов услуг. В последние десятилетия наблюдается возрастающая тенденция заключать контракты на услуги по морским перевозкам. Экономический кризис в отрасли перевозок, начиная с середины 70-х, вынудил многие компании в Норвегии, продавать свой флот, в то время как другие оказались банкротами. Тем не менее, у них остались знания в области морских операций. Это привело к появлению специализированных предприятий, так называемых агентств по управлению судами, оказывающих ряд услуг, связанных с морскими перевозками на договорной основе.

Рисунок 8.5
Морские перевозки многонациональными компаниями



8.66 Такой ход событий привел к тому, что статистический учет услуг по морским перевозкам стал еще сложнее, чем прежде, поскольку границы между морскими перевозками и другими деловыми услугами стали размытыми. Разделение функций по управлению судами и прав собственности на флот могут усложнить процесс определения статистической единицы, реально осуществляющей транспортную услугу.

8.67 Даже когда ясно, кто является владельцем судна, кто предоставляет транспортные услуги, и в какой стране собственник и оператор судна являются резидентами, все еще проблематично сформировать данные в соответствии с предпочтительными статистическими методологиями. Это происходит из-за того, что сложно привести отчетные данные, сформированные для коммерческих или регуляторных нужд в соответствие со статистическими целями.

8.68 Последовательная и полная статистическая трактовка услуг требует определения участвующих производственных единиц, а лучше всего этот процесс может быть завершен посредством усовершенствования регистра коммерческих предприятий. Для выполнения этой задачи следует выработать рабочие критерии для того, чтобы различать поставщиков услуг разных типов.

8.69 Второй вопрос заключается в том, что тенденции по направлению к повышению интернационализации отрасли перевозок привлекли внимание к некоторым вопросам резидентства. Не всегда понятно, к какой стране необходимо относить производство и, следовательно, экспорт услуг по морским перевозкам. Даже собственник флота не всегда четко определен.

8.70 Общий принцип заключается в том, что именно оператор, т.е. предприятие, эксплуатирующее судно, зачастую является поставщиком транспортных услуг. Из этого следует, что транспортную деятельность следует относить к той стране, где оператор судна является резидентом, т.е. на страну, являющуюся основным центром экономических интересов оператора (РПБб, 4.136).

8.71 Страна резидентства владельца судна определяет, на чьем национальном балансе активов и пассивов, будет зарегистрирована стоимость судна. Страна регистрации в данном отношении не имеет значения. Экономическая связь между страной регистрации и страной собственника судна, заключается в том, что услуга регистрации⁴² должна учитываться между двумя странами.

8.72 Отрасль международных перевозок иногда организована таким образом, что затрудняет определение фактического владельца судна. На практике, может потребоваться, чтобы кто-то принял на себя формальное право собственности, даже зная, что договоры аренды и регистры судов могут не отражать экономическую собственность. Регистрация экспорта и импорта судов требует определения (изменения) экономической собственности. Идентификация оператора является предварительным условием для определения географического расположения оказанной транспортной услуги.

(viii) Команда из нерезидентов на норвежских судах

8.73 В настоящее время личный состав судов, эксплуатируемых или принадлежащих Норвегии, составляет 45 000 человек. В национальных счетах необходимо указывать, какая часть этого персонала фактически нанята норвежскими компаниями, а какая часть представляет собой работников-нерезидентов.

8.74 Раньше весь личный состав считался резидентами Норвегии, т.е. принадлежал к сектору домашних хозяйств страны. Предполагалось, что часть оплаты труда иностранных работников была израсходована на суше в иностранных портах и, таким образом, регистрировалась как часть дебета путевых расходов (или импорт). Предполагалось, что оставшаяся часть их трудового дохода была переведена в страны их гражданства в виде денежных переводов.

8.75 Этот процесс учета был изменен в платежном балансе Норвегии и в национальных счетах после внедрения системы национальных счетов 1993 года (СНС 1993), когда иностранных членов экипажа стали рассматривать в качестве нерезидентов. Их трудовой доход регистрировался в качестве оплаты труда наемных работников, осуществляемой остальному миру. Например, члены команды из Филиппин, работающие на судах, эксплуатируемых Норвегией, классифицируются в качестве резидентов Филиппин, получающих заработную плату от Норвегии. Такая трактовка соответствует рекомендациям СНС 2008 (26.38 с). Получение необходимой информации осуществляется из административных регистров и от Международной ассоциации судовладельцев Норвегии.

8.76 Другой проблемой является то, что часть команды может фактически заключить договоры с иностранными компаниями-работодателями, которые затем могут передать подряд норвежским судоходным компаниям. Такие выплаты за услуги по найму рабочей силы должны быть зарегистрированы в качестве импорта услуг, а не в качестве оплаты труда работников.

(ix) Некорпорированные совместные предприятия и транспортное оборудование –консорциум «Smooth Airways»

8.77 Существуют институциональные единицы, в отношении которых невозможно или бессмысленно однозначно определять их страну резидентства. Экономическая деятельность таких единиц может осуществляться на территориях двух или нескольких стран и быть организована нераздельным образом, что делает невозможным определить, как в реальном, так и в номинальном выражении, отдельные

⁴² В случае, когда регистрационный сбор обеспечивается за незначительную или вообще никакую работу со стороны правительства, сбор рассматривается в качестве налога (РПБб 10.180).

институциональные единицы (филиалы) в каждой из участвующих стран. В таких случаях деятельность может быть отнесена на счет этих страны в соответствии с имущественными отношениями.

8.78 С момента создания в качестве многонационального консорциума, «Smooth Airways» являлась предприятием с активным участием трех правительств со следующими долями собственности: страна А – 3/7, страна В – 2/7 и страна С – 2/7. Государственная собственность организована через национальные предприятия с 50 процентами доли собственности центрального правительства. Это соглашение явилось основой для совместной авиационной политики трех стран.

8.79 В соглашении установлены принципы совместной авиационной деятельности и определены ее границы. Оно также регулирует процесс регистрации авиалайнеров в трех странах в соответствии с их долями собственности. В соответствии с соглашением, «Smooth Airways» должно осуществлять все виды авиаперевозок и авиационную деятельность от имени национальных компаний-собственников, действующих исключительно в качестве собственников. Сами по себе национальные компании-собственники не осуществляют никакую авиационную деятельность.

8.80 Национальные счета и платежные балансы в трех странах придерживаются одинаковых правил в отношении регистрации производственной деятельности «Smooth Airways». И оборот, и запасы капитала пропорционально разделены между соответствующими странами согласно их долям собственности. Вследствие этого национальные счета стран А, В и С могут включать определенные виды деятельности, которые ведутся и осуществляются на постоянной основе за пределами их экономических территорий (аналогично трактовке морских трубопроводов).

8.81 Проблематичным является разделение или пропорциональное распределение всей экономической деятельности по странам. В СНС 1993 (пункт 14.25) представлены особые положения для операторов подвижного оборудования, при этом должны выполняться три критерия до начала использования такого подхода:

- a) Производство должно осуществляться с использованием транспортного оборудования, подразумевая, что производственная деятельность, использующая стационарные основные фонды, выходит за пределы этого особого случая. «Smooth Airways», авиационная компания, осуществляющая международные авиационные перевозки, безусловно, удовлетворяет первому критерию;
- b) Единица должна быть основана, опираясь на совместное законодательство двух или более правительств. Представляется правдоподобным предположить, что это было обосновано тем, что тесное сотрудничество правительств в этой области подразумевает совместные операции. Корпорация «Smooth Airways» была основана и осуществляла деятельность для удовлетворения совместных целей региональной политики в секторе авиации. Второй критерий также удовлетворен;
- c) Единица должна быть зарегистрирована во всех участвующих странах, при этом должна быть четко обозначена цель совместного правительственного контроля ее деятельности. Если рассматриваемая единица зарегистрирована только в одной стране, этот факт может использоваться для определения страны осуществления деятельности. Три национальные компании-собственники, имеющие отношение к «Smooth Airways», были зарегистрированы в трех разных странах, отражая цели совместного правительственного контроля, таким образом, третий критерий тоже удовлетворен.

8.82 Для случаев, удовлетворяющих этим трем критериям, в предыдущих международных рекомендациях предлагалось две альтернативные трактовки при составлении национальных счетов и платежного баланса:

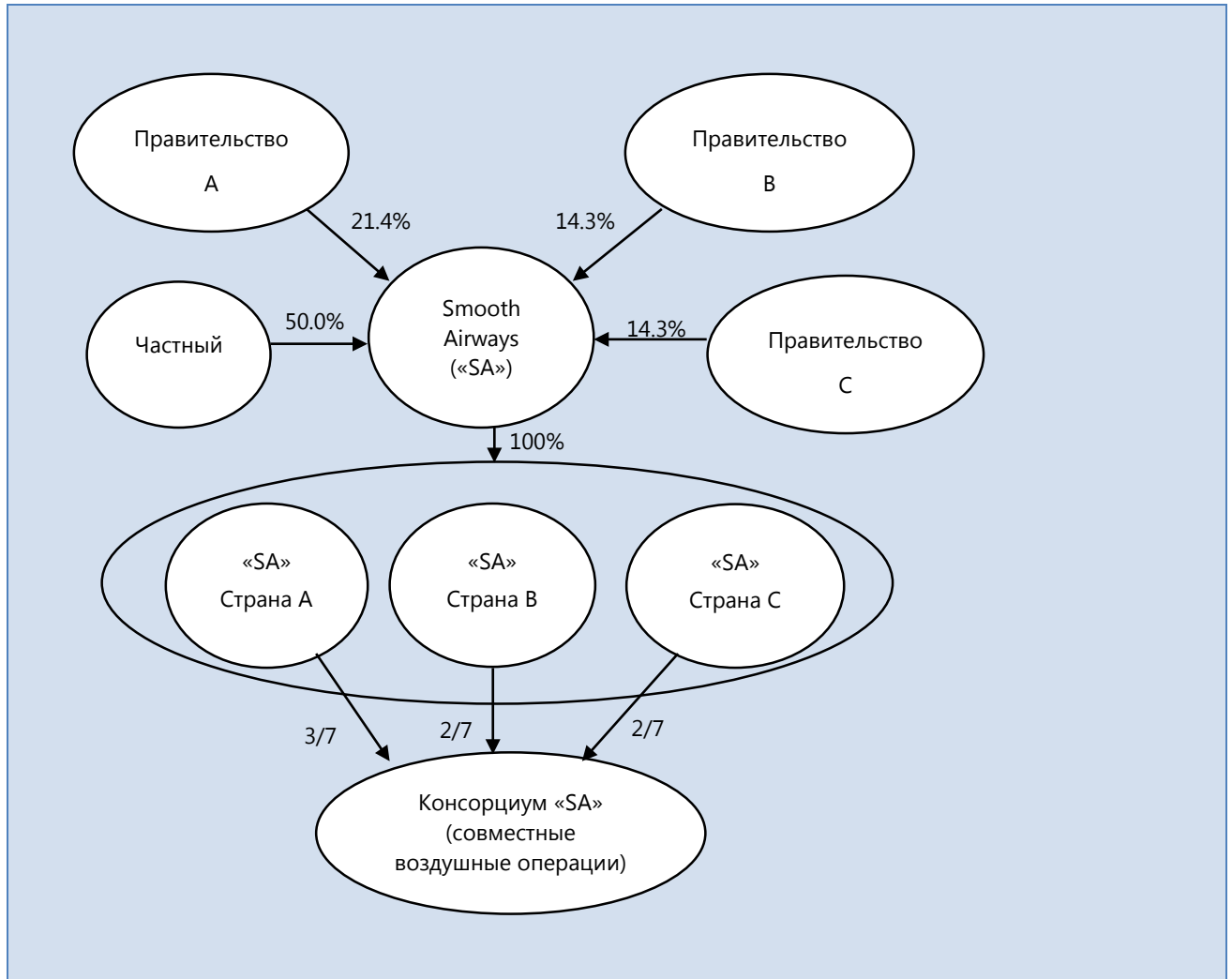
- a) Все операции и позиции распределяются между странами в соответствии с их долями акций, или;
- b) Единица и все ее операции и позиции относят к стране, в которой находится главный офис. Единицы в других странах рассматриваются в качестве предприятий прямых инвестиций.

8.83 Данная рекомендация из СНС 1993 была заменена новой рекомендацией как в СНС 2008, так и в РПБ6. Хотя возможность использования акций корпорации для пропорционального распределения операций в этом контексте не исключена, как говорится в первом альтернативном варианте выше, «коэффициент, используемый для определения пропорций, должен основываться на имеющейся информации, отражающей размер вклада в фактическую деятельность. Например, можно рассмотреть такие варианты, как распределение пропорционально долям участия в капитале, равнопропорциональное распределение или распределение в соответствии с такими операционными показателями, как тоннаж или размеры фонда оплаты труда» (РПБ6, пункт 4.43).

8.84 Новые рекомендации советуют осуществить поиск индикаторов, отражающих вклад в фактические операции. В СНС рекомендуется второй метод. Однако практические соображения могут привести к выбору

первого способа, упоминаемого в пункте 8.82. Но, самое главное, все рассматриваемые страны должны следовать одному и тому же методу пропорционального распределения. В случае с «Smooth Airways» это первый метод. «Smooth Airways» оказывает услуги международных воздушных перевозок и, в то же время, отвечает требованиям совместной межправительственной авиационной политики.

Рисунок 8.6
Структура собственности «Smooth Airways»



Формирование статистических данных

8.85 Национальные статистические институты (НСИ) трех рассматриваемых стран согласовали следующий метод учета для «Smooth Airways»:

- Выпуск, промежуточное потребление, валовое накопление основного капитала и финансовые операции – все пропорционально распределено в соответствии с долями собственности (страна А - $3/7$, страны В и С - $2/7$ каждая);
- Страна А проводит специализированное обследование. Данное обследование собирает информацию по обороту, производственным затратам и балансу активов и пассивов на ежеквартальной основе. Результаты распространяются среди НСИ других двух стран, и собранные данные являются взаимно согласованными;
- Оценку международной торговли в области авиационных услуг между тремя странами получают на основе информации о продажах на внутреннем рынке в каждой стране. Импорт промежуточной продукции в каждую страну определяется аналогичным образом.

8.86 На страну А приходится $3/7$ оборота и производственных затрат. Экспорт равен отечественному объему выпуска за минусом продаж на внутреннем рынке. Промежуточное потребление равно $3/7$ от общих затрат, а импорт рассчитывается как разница между промежуточным потреблением в стране А и закупками, связанными с производством, в стране А. Этот подход демонстрируется в таблицах 8.1 и 8.2.

Импорт и экспорт воздушных судов

8.87 Оценки валового накопления основного капитала разрабатываются на основе информации о покупках и продажах воздушных судов, сбор которой также осуществляется НСИ в стране А. Эта информация включает в себя национальную принадлежность партнера по таким капитальным операциям. Такая информация также распространяется в НСИ других стран.

Таблица 8.1
Расчет производства и экспорта в стране А

	<i>a)</i> Доход компании	<i>b)</i> Продажи единицам в стране А	<i>c)</i> Производство в стране А	<i>d)</i> Экспорт в страну А
источник	обследование	обследование	3/7*a)	c)-b)
Пассажиры	700	200	300	100
Грузы	280	50	120	70
Прочие транспортные доходы	140	55	60	5
Аренда воздушных судов	350	130	150	20
Техническое обслуживание	70	28	30	2
Наземное обслуживание	70	10	30	20

Таблица 8.2
Расчет промежуточного потребления и соответствующего импорта в стране А

	<i>a)</i> Расходы компании	<i>b)</i> Покупка у единиц в стране А	<i>c)</i> Промежуточное потребление в стране А	<i>d)</i> Imports in country А
источник	обследование	обследование	3/7*a)	c)-b)
Аэропортовые и авиационные сборы	140	50	60	10
Горюче-смазочные материалы	350	50	150	100
Затраты на питание	35	10	15	5
Аренда воздушных судов	280	75	120	45
Техническое обслуживание	245	28	105	77
Наземное обслуживание	70	10	30	20

8.88 Аналогичный метод распределения применяется к основным средствам. Доля в 3/7 от стоимости воздушного судна регистрируется на балансе активов и пассивов страны А. Страна регистрации не имеет значения в этом отношении. Странам В и С принадлежит по 2/7 доли воздушных судов каждой. Конечно, для каждой страны процесс регистрации импорта и экспорта воздушных судов приведен в соответствие с пропорциональными инвестиционными оценками.

х) Строительные проекты – транспортная система «Blue Sea»

8.89 Проект «Blue Sea» относится к сообщению по автомобильной и железной дороге между странами А и В. Проект включает в себя мост, искусственный остров и туннель. Консорциум «Blue Sea», наполовину принадлежащий правительству страны А и наполовину – правительству страны В, несет ответственность за осуществление этого международного строительного проекта. Консорциум являлся собственником данного сообщения в течение первых 50 лет после его открытия и будет эксплуатировать данное транспортное сообщение в настоящее время.

8.90 Строительство моста осуществлялось в девяностые годы. В связи с тем, что данный проект характеризуется многотерриториальностью, возникают вопросы в отношении распределения выпуска строительства и валового накопления основного капитала. Главный офис консорциума располагался в стране А и считался резидентом этой страны с точки зрения национальных счетов. Однако в этом проекте принимали участие несколько строительных компаний из разных стран. Проект был завершен больше, чем за год. Части проекта, осуществляемые на территории страны А, были наиболее значительными с точки зрения капиталовложений. С другой стороны, проект финансировался пополам инвесторами из стран А и В. Любое разделение работ казалось неестественным, поскольку мост должен рассматриваться в качестве одного объекта инфраструктуры.

8.91 НСИ стран А и В пришли к выводу, что консорциум должен рассматриваться в качестве многотерриториального предприятия. Было согласовано, что экономическая деятельность консорциума будет поровну распределяться на национальных счетах обеих стран.

8.92 На стадии строительства было создано четыре отдельных строительных синдиката. Два из этих синдикатов несли ответственность за создание искусственного острова в середине морского рукава и туннеля из страны А на этот остров. Два других синдиката были наняты по договору для строительства соответственно главного моста и эстакад.

8.93 Два синдиката, ответственные за строительство искусственного острова и туннеля из страны А, были официально зарегистрированы в этой стране. Два других синдиката были зарегистрированы в стране В, но их просили представлять отчетность обеим странам. Это означает, что валовое накопление основного капитала и выпуск строительства были учтены на национальных счетах двух стран, согласно месту регистрации этих синдикатов.

8.94 В последующий период работы консорциум был разделен на две условных единицы, одна из которых принадлежала стране А, а другая – стране В. Производство и промежуточное потребление пропорционально распределяются в соответствии с долями собственности (50%) в консорциуме. Подразумевается, что эти компании будут осуществлять контроль соблюдения интересов каждой страны в консорциуме. Их счета зеркально отражают счета консорциума на основе равных долей. НСИ страны В осуществляет сбор данных, касающихся системы «Blue Sea», от компании-резидента страны В, а не от Консорциума. Таким образом, НСИ получает данные о пропорционально разделенных счетах напрямую из источника.

(xi) Строительные проекты – Нидерланды

8.95 Следующий пример представляет голландскую компанию, в которой трудятся более 15 000 сотрудников по всему миру. Эта компания осуществляет строительные проекты в 75 странах. Основными видами деятельности компании являются дноуглубительные работы и строительство в прибрежных районах для нефтегазовой промышленности. Основной контролирующий орган находится в Нидерландах. Однако значительная часть выручки генерируется за пределами Нидерландов.

8.96 Компания классифицирует свои собственные доходы либо как внутренние, либо как зарубежные. Внутренний контроль компании А касается руководства проектом. Проекты назначаются юридическим лицам, созданным по всему миру. Многие проекты являются крупными работами, срок проведения которых зачастую превышает один год.

8.97 Если юридическое лицо получает иностранные корпоративные права, но не включено в перечень голландской торговой палаты, компания А классифицирует юридическое лицо, как зарубежное. Такие юридические лица отражаются в качестве компаний ПИИ. ДОХОДЫ, образованные по проектам, контролируемым такими зарубежными компаниями, не включаются в национальные счета Нидерландов.

8.98 Если юридическое лицо имеет голландские корпоративные права и включено в перечень голландской торговой палаты, классификация его доходов основывается на географическом месте его деятельности. Деятельность, осуществляемая на территории Нидерландов, классифицируется в качестве внутренней. Доходы, классифицируемые как зарубежные, означают, что такие виды деятельности проводятся за пределами Нидерландов и, таким образом, не регистрируются в качестве выпуска в национальных счетах этой страны. Если проект осуществляется совместным предприятием, компания признает только ту долю, которую она имеет в совместном предприятии.

8.99 Пропорциональное распределение, как рекомендуется в международных руководствах, логично вытекает из структурирования компанией международных проектов. Крупнейшие зарубежные проекты осуществляются зарубежными юридическими лицами, что делает распределение между внутренними и зарубежными операциями достаточно прозрачным с точки зрения национальных счетов

Рисунок 8.7
Структура компании А



8.100 Дополнительным пунктом является то, что СНС 2008 рекомендует учитывать длительность строительного проекта. Обычно, когда корпорация или акционерное общество участвуют в производственном процессе в течение длительного периода времени (зачастую берется рабочее определение такого периода, равного один год и более), но не создают дочернюю корпорацию с этой целью, площадка рассматривается в качестве квазикорпорации-резидента страны, в которой она расположена (СНС 2008, 4.15 и 26.36). Выбор одного года является несколько произвольным, также и другие факторы, такие как обложение подоходным налогом, могут привести к классификации проекта, период осуществления которого меньше года, в качестве институциональной единицы, являющейся резидентом страны расположения. В этом случае информация о длительности проектов не является общедоступной; такая информация не может использоваться при классификации доходов как зарубежных или внутренних. Однако юридические единицы в основном создаются в случае осуществления крупных строительных проектов, которые могут проводиться в течение периода, превышающего один год. Это означает, что это решение в области учета все еще в целом соответствует требованиям СНС 2008 и РПБ6.

Проблемы, связанные с исходной статистикой

8.101 Проблемы в отношении многотерриториальных предприятий в основном касаются методов, применяемых для пропорционального распределения в случаях, когда нет возможности определить отдельные (юридические) институциональные единицы. Целью пропорционального распределения является достижение приблизительно тех же результатов, как если бы данные сообщались самими предприятиями. СНС/РПБ оставляет на усмотрение статистиков разработку методов, подходящих к имеющимся обстоятельствам.

8.102 Признаки, используемые для пропорционального распределения, должны основываться на имеющейся информации, отражающей вклад в фактические операции. Такая информация не всегда доступна и статистики вынуждены консультироваться с заинтересованными предприятиями, например, посредством проведения выборочных обследований, специально созданных для этой цели.

8.103 Если налоговые органы приняли межтерриториальный характер предприятия, уже может иметься формула для определения пропорций, которая должна послужить отправной точкой при решении статистических задач. Однако получение или обмен такой налоговой информацией между странами может быть затруднительным.

8.104 Ясно, что пропорциональное распределение сложно в осуществлении и имеет последствия для других областей статистики. В целях последовательности этот процесс должен координироваться между заинтересованными странами. Таким образом, статистики в странах, принимающих участие в многотерриториальных предприятиях, должны сотрудничать между собой для составления непротиворечивых данных и предотвращения недостающих данных.

8.105 В то же самое время, статистические управления стран все больше волнуются о нагрузке на респондентов и бремени формирования данных, предпринимая шаги по их сокращению. Подход, применяемый

в случае с «Smooth Airways», является весьма эффективным, поскольку одно НСИ проводит специальное обследование и делится результатами с другим заинтересованным НСИ.

8.106 По сравнению с административными данными, выборочные обследования имеют то преимущество, что они специально разработаны для наблюдения за многотерриториальными предприятиями и получения информации, необходимой для пропорционального распределения. Однако недостатком таких обследований является повышенная нагрузка на респондентов. Единственная возможность заключается в совмещении административных данных с обследованием, которое охватывает только наиболее важные вопросы.

8.107 В качестве метода сокращения нагрузки на респондентов, многие статистические органы используют административные данные при составлении своих национальных счетов. Проблемы, связанные с административными данными, заключаются в том, что обычно они разрабатываются для юридических или других административных целей и не созданы для ответа на вопросы, относящиеся к национальным счетам и платежному балансу. При использовании налоговой отчетности особое внимание следует уделять и риску переоценки отечественной добавленной стоимости, и риску двойного учета деятельности за границей. Такие проблемы статистического измерения должны решаться посредством прямого контакта с заинтересованными компаниями с указанием инструкций по предоставлению данных для статистических целей.

8.108 Независимо от используемых источников статистических данных, пропорциональное распределение – это работа, требующая от статистиков больших затрат. Если распространенность пропорционального распределения повышается из-за увеличения объемов деятельности по всему миру, тогда и нагрузка на статистиков также повышается. Точность результатов ставится под вопрос, поскольку пропорциональное распределение подразумевает некую степень суждения, например, выбор переменных, используемых для пропорционального распределения.

8.109 Пропорциональное распределение или создание условных единиц означает, что операции, такие как импорт и экспорт, должны быть исчислены условно. Общее правило СНС и РПБ заключается в предотвращении условного исчисления операций. Однако в контексте многотерриториальных предприятий такие условные исчисления являются печальной необходимостью.

8.110 Значимость этих вопросов зависит от обстоятельств. Большая часть международной деятельности многонациональных предприятий официально организована в качестве корпораций или филиалов, а правительства могут, как правило, регулярно осуществлять сбор соответствующих данных от них для статистических целей. Однако для малых экономик открытого типа, а также для некоторых стран, участвующих в таможенных и валютных союзах, многотерриториальные предприятия могут быть значительными и создавать проблемы при сборе статистических данных. Следовательно, рекомендации по сбору статистических данных и пропорциональному распределению таких предприятий имеют большое значение, не смотря на то, что число единиц, требующих такой обработки, может быть ограничено в большинстве стран.

Рекомендации

8.111 Следующие рекомендации даны на основе теоретических обсуждений и ситуационных исследований, описанных в настоящей главе:

- a) Учет многотерриториальных предприятий осуществляется на индивидуальной основе. По причине большой потребности в данных и ресурсах, данный процесс необходимо тщательно планировать и организовывать аналогично другим работам, касающимся крупных и сложных предприятий;
- b) Предпочтительным вариантом является определение отдельных филиалов. Однако идентификация филиалов в качестве институциональных единиц требует, чтобы их операции могли быть количественно оценены отдельно от остальной части единицы. Должен существовать полный набор счетов, включая баланс активов и пассивов, либо, в случае необходимости, должно быть возможно и целесообразно, как с экономической, так и с юридической точек зрения, такие счета составить. Каждый филиал является предприятием прямых инвестиций;
- c) Создание условных институциональных единиц должно осуществляться только при необходимости, т.е. для составления данных для каждой национальной экономики;
- d) При необходимости необходимо проводить специальные обследования для отслеживания многотерриториальных предприятий и разработки коэффициентов для пропорционального распределения. В качестве альтернативы административные данные могут использоваться в совокупности со специальными обследованиями. Зачастую административных данных недостаточно для составления счетов на основе пропорционального распределения. Подходящие факторы пропорционального распределения, которые обычно легкодоступны, включают доли собственности, количество занятых, заработную плату и т.д.

Обследования могут также помочь отследить другие факторы пропорционального распределения, как, например, доли оборота. При наличии долей оборота следует быть осторожным в отношении внутреннего трансфертного ценообразования, которое может исказить доли;

- e) Пример Тиморского моря можно использовать, как иллюстрацию того, как принцип пропорционального распределения может применяться ко всем соответствующим операциям;
- f) Передовой опыт по составлению плана статистического обследования должен распространяться среди НСИ;
- g) Статистики из разных стран должны обмениваться данными друг с другом для создания непротиворечивых данных и недопущения пробелов в данных и двойного счета;
- h) Согласованная трактовка многотерриториальных предприятий требует всестороннего обмена опытом и учетными практиками. Международные организации должны способствовать этому посредством организации встреч экспертов по национальным счетам для обсуждения этих (и других) вопросов глобализации. Важно, чтобы статистические учреждения выступали за идею обмена опытом и данными. К сожалению, возможность обмена данными зачастую ограничена из-за ограничений, связанных с конфиденциальностью данных;
- i) Обмен опытом помогает смягчить проблемы при помощи совместной разработки источников данных и методов. Поскольку часто требуются сугубо индивидуальные решения, это может потребовать дополнительных ресурсов НСИ. Решения должны быть концептуально корректными и осуществимым на практике.

Глава 9

Вопросы измерения квазитранзитной торговли и схожих явлений

Введение

9.1 В настоящей главе рассматриваются вопросы статистического измерения, относящиеся к так называемой «квазитранзитной торговле» и схожим явлениям. «Транзитная торговля» - это торговля, при которой к товарам применяются специальные таможенные процедуры, позволяющие им физически проходить через территорию одной страны в другой пункт назначения; при транзитной торговле товары исключаются из торговой статистики страны, через которую проходят физически. При квазитранзитной же торговле товары попадают на территорию страны и декларируются в качестве импорта для таможенных целей по стоимости, отличающейся от той, которая декларируется, когда товары покидают эту же страну, при этом транзитная страна не приобретает права собственности на товары. Такое явление наиболее актуально для таможенных союзов, например, для Европейского Союза (ЕС), где товары часто поступают на территорию союза без смены собственника (так называемые налоговые представители могут задекларировать товары в статье импорта).

9.2 Согласно Руководству по платежному балансу и международной инвестиционной позиции, 6-е издание (РПБб), эти товары не должны регистрироваться как импорт в счете товаров платежного баланса. Напротив, таможенные правила могут требовать отчетность по стоимости товаров при физическом пересечении таможенной границы, даже если собственник товаров не сменился. В частности, нормы ЕС которым следует Экстрастат⁴³, предписывают декларирование товаров в качестве импорта по их прибытию в ЕС. Те же товары будут декларироваться как экспорт/отгрузка в случае, если они продаются резиденту в другой стране ЕС. В соответствии со статистическими правилами, принятыми для оценки агрегатов платежного баланса ЕС и еврозоны (ЕЗ) (но которые не соблюдаются при построении оценок национальных платежных балансов), разница между стоимостью, заявленной при попадании на территорию ЕС, и стоимостью при смене собственника в стране конечного потребителя, должна отражаться как импорт «брендинга» в стране транзита.

9.3 Связанное с квазитранзитной торговлей явление может происходить тогда, когда товары, которые изначально предназначались для транзитной торговли, на самом деле продаются резиденту этой страны по цене, отличающейся от заявленной стоимости при прибытии. (Это не транзитная или квазитранзитная торговля, так как товары физически не пересекали территорию страны). Такое обстоятельство может вызвать статистическое расхождение для импортирующей страны (так как зарегистрированный импорт может не равняться платежам по расчету, зарегистрированным в финансовом счете), а также может привести к статистическому расхождению в объеме мировой торговли (так как импорт, заявленный налоговым представителем, не может равняться экспорту, заявленному продавцом, полагая, что страна продавца регистрирует полную цену продажи экспортированных товаров в своих оценочных показателях).

9.4 Ценовые разницы, вызывающие чистый торговый поток в транзитной стране, также могут возникнуть при перепродаже товара за границей или направлении товара на переработку, или же при сочетании этих двух вариантов. Таким образом, существуют разные обстоятельства, которые могут вызвать проблемы при формировании статистики.

9.5 Как отмечается в предыдущих главах, по сравнению со своими предшественниками существенное изменение в РПБб и Системе национальных счетов 2008 г. (СНС 2008) заключается в последовательном применении принципа смены собственника в счете товаров и услуг. Поэтому в отличие от трактовки в

⁴³ В ЕС имеются две отдельные статистические системы по физическому движению продаваемых товаров: (i) Экстрастат – это совокупность статистических данных, которая основывается на таможенных декларациях товаров, поступающих и покидающих территорию ЕС; а (ii) Интрастат собирает информацию от торговцев, зарегистрированных по НДС, о торговых потоках между странами в пределах ЕС.

Руководстве по платежному балансу, 5го издания (РПБ5), условное исчисление операций, когда товары пересекают таможенную границу без изменения права экономической собственности, в РПБ6 упраздняется.

9.6 Практические проблемы возникают при реализации как методологии РПБ5, так и РПБ6. Как уже обсуждалось в Главе 5, иногда сложно привести международную статистику торговли товарами (МСТТ) в соответствие с методологией, используемой при составлении платежного баланса и национальных счетов. МСТТ зачастую выступает в качестве входной информации для платежного баланса и национальных счетов. Отражение физического движения товаров через таможенные границы является ключевым принципом регистрации данных в МСТТ.

Предпосылки

Регистрация налога на добавленную стоимость (НДС) в ЕС

9.7 Каждое из 28 государств-членов ЕС соблюдает положения Директивы ЕС по НДС, регулируемые Европейской Комиссией.⁴⁴ Несмотря на то, что Директива устанавливает широкие правила и нормы для контроля НДС в ЕС (например, минимальная «стандартная ставка» 15%), государства-члены могут, отклоняться от стандартной ставки и разрабатывать правила внедрения в определенных областях.⁴⁵

9.8 Компании-нерезиденты, обеспечивающие налогооблагаемые поставки товаров и/или услуг в ЕС, должны регистрироваться в целях НДС; это применяется, например, к компаниям-нерезидентам, выпускающим товары для свободного обращения на территории одного государства-члена ЕС, а затем отправляющим товары другим государствам-членам ЕС. Теоретически, ввозные пошлины и НДС на импорт оплачиваются в момент подачи таможенной декларации на ввоз, хотя в некоторых государствах-членах действуют системы отсрочки уплаты НДС.

9.9 Не входящие в ЕС импортеры, регистрирующиеся в целях НДС, в большинстве европейских стран должны назначить местных налоговых представителей. Налоговый представитель несет ответственность за соответствие импортеров регулированию в отношении НДС по всем параметрам, в том числе за подачу налоговых деклараций (см. ниже). В некоторых странах ЕС предприятия-нерезиденты могут регистрироваться самостоятельно непосредственно в стране ЕС, при этом они получают номер плательщика НДС, который указывает на их нерезидентский статус.

9.10 Трейдерам-нерезидентам выдаются налоговые номера, которые они используют для оплаты НДС, относящегося к торговле. Они не считаются частью принимающей страны; следовательно, их операции с резидентами принимающей страны необходимо включать в статистику платежного баланса и национальных счетов. Интрастат – это распространенная в ЕС система по сбору информации от торговцев, имеющих регистрацию плательщиков НДС, для анализа отгрузки и приобретения товаров между государствами-членами ЕС, поэтому единицы-нерезиденты плательщики НДС в принимающей стране также обязаны представлять Интрастату отчет по своим операциям (выше порогового значения).

Роль налоговых представителей в ЕС

9.11 Налоговые представительские компании специализируются в контроле и урегулировании НДС от имени компаний-нерезидентов в соответствии с местными (иногда сложными) нормами, включая правила таможенного оформления и представления налоговой декларации Интрастату. Налоговые органы рассматривают налогового представителя, как местного агента торговца-нерезидента.

9.12 Помимо географического преимущества при попадании на территорию ЕС через определенное государство-член, существует ряд других причин, по которым компания-нерезидент перевозит свои товары через одно государство-член ЕС, чтобы продать их на территории другого. Например, как отмечалось выше, некоторые государства ЕС предлагают схемы отсрочки уплаты НДС, которые смогут оптимизировать финансовый поток импортера.

9.13 Другое преимущество заключается в том, что как только товары проходят таможенную очистку в одном государстве-члене, они могут быть транспортированы куда угодно на территории ЕС без необходимости дополнительных процедур по таможенной очистке, и фактически могут храниться на территории ЕС, в результате чего их транспортировка и поставка выполняется в короткие сроки. Это часто случается, когда товары

⁴⁴ Правила уплаты НДС меняются в соответствии с административными процедурами и практиками каждого государства-члена в рамках, установленных законодательством Европейского сообщества.

⁴⁵ См. http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/vat/how_vat_works/

хранятся как запасы материальных оборотных средств на территории одного государства-члена ЕС до момента отправки покупателю в другое государство-член. При наличии налогового представителя нет необходимости в таможенном складе или проводке таможенной накладной – товары могут храниться где угодно. Зачастую грузы проходят таможенную очистку на консолидированной основе, что экономит затраты.

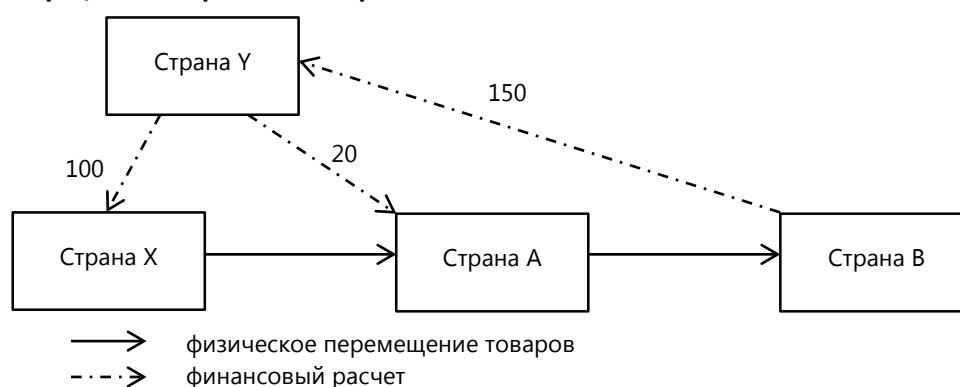
9.14 Кроме того, в глобальных рамках схем оптовой торговли продавцы-нерезиденты зачастую делают оптовые закупки по сниженной цене, и реализуют небольшими партиями конечным потребителям по ценам, включающим такие надбавки, как роялти или комиссионные сборы, затраты на планирование, маркетинг и рекламу (см. также РПБб, пункт 10.44 (б)). При таких схемах продавцы могут не сообщать заказчикам оптовые цены, которые были заявлены в момент ввоза, а также оказывать более специфичную сквозную услугу своим конечным заказчикам.

Услуги, создающие добавленную стоимость, в результате логистики

9.15 В вышеупомянутых случаях товары проходят через территорию страны без обработки в ней. Также существуют случаи, когда в транзитной стране происходит образование добавленной стоимости.

Рисунок 9.1

Регистрация квазитранзитной торговли



Страна Y	
Товары, перепродаваемые за границей в стране X	-100 КЗ
Товары, перепродаваемые за границей в стране B	+150 КЗ
Нетто-экспорт товаров, перепродаваемых за границей	50 КЗ
Торговые услуги	20 ДЗ
Финансовый счет – чистое изменение внешних активов	30 ДЗ

Страна X	
Экспорт смешанного ассортимента в страну Y	100 КЗ
Финансовый счет – чистое изменение во внешних активах	100 ДЗ

Страна A	
Торговые услуги	20 КЗ
Финансовый счет – чистое изменение внешних активов	20 ДЗ

Страна B	
Импорт смешанного ассортимента из страны Y	150 ДЗ
Финансовый счет – чистое изменение во внешних активах	150 КЗ

КЗ – кредитная запись
 ДЗ – дебитная запись

9.16 Налоговые представительские компании также обычно предлагают или заключают субдоговор на специальную «логистику с добавленной стоимостью». Эти услуги включают «консолидацию»⁴⁶ грузов для конечного заказчика из нескольких источников; «индивидуализация»⁴⁷ продуктов перед поставкой, путем, например, загрузки программного обеспечения; контроля качества; или новой упаковки и изменения размеров.

⁴⁶ В общих чертах, «консолидация» означает группирование, например, товары группируются так, чтобы могли включать задержку поставки с целью улучшения использования транспортного потенциала; или транспортные потоки группируются, например, путем включения остановок на нескольких станциях сбора и разгрузки попутно.

⁴⁷ Индивидуализация продуктов – это процесс, который может достигаться разными способами; например, путем уникальной упаковки товаров; или даже включением таких новых компонентов, как специальное программное обеспечение.

После этих несложных манипуляций⁴⁸ товары физически отгружаются конечному потребителю в другое государство-член ЕС, который выплачивает полную фактическую цену продажи непосредственно продавцу-нерезиденту. Продавец-нерезидент отдельно платит обработчику в транзитной стране за оказанные им услуги. Таким образом, в стране, где находится поставщик дополнительных услуг, создающих добавленную стоимость, должен регистрироваться экспорт услуг (а не товаров), и такой экспорт должен равняться сумме, которую поставщик услуг запросил за них.

Применение РПБ6 и СНС 2008 в квазитранзитной торговле

9.17 В данном разделе рассматривается, прежде всего, трактовка квазитранзитной торговли в данных национального платежного баланса, а потом изучается процесс регистрации на основе рекомендаций по РПБ6 в таможенном союзе (т.е. ЕС). В обоих случаях приводятся количественные примеры, которые также учитывают любую добавленную стоимость, создаваемую в транзитной стране. Третий пример демонстрирует процесс регистрации квазитранзитной торговли в статистике ЕС.

Регистрация квазитранзитной торговли в национальном платежном балансе

9.18 В национальном платежном балансе важно, чтобы составитель выявлял случаи, когда его собственная страна не приобретает право экономической собственности на товары (транзитная торговля и квазитранзитная торговля), чтобы избежать регистрации импорта и экспорта товаров⁴⁹. Во многих странах ЕС легче определить и надлежащим образом зарегистрировать (исключить) транзитную торговлю, чем должным образом учесть квазитранзитную торговлю.

9.19 В первом примере, представленном на Рисунке 9.1, продавец в стране Y покупает товары у страны X по оптовой цене 100 и продает эти товары стране B по фактической цене продажи 150 (включая закупленные услуги и прибыль). Местный налоговый представитель в транзитной стране A, помимо обеспечения прохождения таможенных процедур, заключает субдоговор со специализированным предприятием на проведение контроля качества до того, как товары будут отгружены. Он получает вознаграждение за свои услуги со стороны продавца в стране Y в сумме 20 (5 – за таможенное оформление и 15 – за управление качеством). Эти услуги отражены в более высокой стоимости товара при отправке в страну B; однако их также необходимо регистрировать как отдельные операции в платежном балансе страны A, так как резиденты государства-члена A оказали услуги стране Y, за которые они получают прямое вознаграждение.

9.20 Как показано на Рисунке 9.1, товары, перепродаваемые за границей, регистрируются в счетах страны Y (владелец товаров), осуществляющей перепродажу за границей, с разницей в цене, отражающей наценку продавца. Транзитная страна A регистрирует только экспорт услуг в страну Y⁵⁰, тогда как страна X и страна B регистрируют экспорт и импорт товаров в страну Y⁵¹ и из нее соответственно.

9.21 Во многих странах статистики используют МСТТ как основной источник данных для составления счета товаров платежного баланса. Как отмечалось, МСТТ, главным образом, охватывает товары, физически поступающие (импорт) в экономическое пространство страны или покидающие (экспорт) его, что отличается от подхода к регистрации торговли товарами в платежном балансе, которая проводится, когда существует изменение права экономической собственности между резидентами и нерезидентами. Необходимо отметить, что, в принципе, МСТТ 2010 содержит рекомендации по исключению товаров, просто перевозимых через страну (находящихся в пути или на этапе перевалки), независимо от применяемой таможенной процедуры, если известно, что их пункт назначения – третья страна (см. МСТТ 2010 г., пункт 1.42).^{52,53}

⁴⁸ РПБ6, вставка 10.1 сравнивает перепродажу товаров за границей с услугами по изготовлению, которые меняют или не меняют состояние товара: когда выполняются в отношении товара услуги по изготовлению, его состояние не меняется (см. также Главу 2, Подраздел 2.2.2).

⁴⁹ Если составитель публикует данные по транзитной или квазитранзитной торговле, например, при подготовке таблицы, в которой данные сверяются на основе МСТТ с данными, которые зарегистрированы в счетах платежного баланса, то может быть полезно объяснить причины в разнице стоимости полученных товаров и отправленных товаров, например, размер прибыли трейдера или плата за переработку, которая регистрируется в данных платежного баланса как услуги по обработке.

⁵⁰ Затраты на транспорт не учитываются в этом примере. Товары, перепродаваемые за границей, оцениваются по фактической цене продажи, не на условии франко-борт, см. РПБ6, пункт 10.44(d).

⁵¹ См. также РПБ6, вставка 10.1

⁵² См. *Международная статистика торговли товарами: концепции и определения, 2010 год (МСТТ 2010 г.)*, <http://www.un.org/en/development/desa/publications/international-merchandise-trade-statistics-concepts-and-definitions-2010-imts-2010.html>, [http://unstats.un.org/unsd/trade/EG-IMTS/IMTS%202010%20\(Russian\).pdf](http://unstats.un.org/unsd/trade/EG-IMTS/IMTS%202010%20(Russian).pdf)

9.22 Статистики должны знать пределы соответствия исходных данных МСТТ требованиям РПБб, и по мере необходимости вносить корректировки по охвату, классификации, графику и оценке.⁵⁴ Предпосылки этих корректировок представлены в Главе 5, Регистрация квазитранзитной торговли в агрегированных показателях ЕС.

9.23 Рисунок 9.2 повторяет первый пример; однако страна X и страна Y находятся за пределами ЕС, а страна A и страна B – внутри ЕС. Трейдер в стране Y покупает товар у страны X по цене 100. Товар сначала проходит таможенную очистку в стране A ЕС, которая выполняется местным налоговым представителем. Кроме того, он передает специализированному предприятию (также в стране A) по субдоговору ответственность за проведение контроля качества до того, как товары будут погружены и отправлены конечному заказчику в страну B. Ему выплачивается вознаграждение за его услуги со стороны трейдера в стране Y в размере 20 (5 – за таможенную очистку и 15 – за управление качеством).

9.24 Как правило, в ЕС данные национального платежного баланса используются для составления счета остального мира в интегрированной системе экономических и финансовых счетов по институциональным секторам (интегрированные счета). Национальные данные также отправляются в Международный валютный фонд (МВФ) для опубликования. Вместе с тем, для производства агрегированных показателей платежного баланса (ПБ) стран ЕС/ЕЗ, государства-члены сообщают данные в Евростат и Европейский центральный банк (ЕЦБ), соблюдая «принцип сообщества», по которому регистрируются товарные операции, используя страну происхождения и страну конечного пункта назначения в случае импорта/экспорта за пределы ЕС, и страну отправки товаров в случае торговли в пределах ЕС.

9.25 На основе регулирования ЕС Экстрастат фиксирует стоимость товаров, когда они пересекают границы ЕС и проходят таможенную очистку для свободного обращения. Таким образом, в стране A товары регистрируются в качестве импорта из страны X по цене, равной 100. Когда эти товары отправляются в страну B по цене, равной 150 (См. пример 2), они декларируются страной B в качестве импорта/ поступивших товаров из страны A (страна отправления), а не из страны X. Интрастат требует строгого применения данных о стране отправления, как в отношении импорта, так и экспорта, во избежание двойного счета (в стране A и в стране B) импорта ЕС из страны X. Разница между стоимостью, сообщенной страной A в отношении импорта и последующего экспорта в страну B, регистрируется в транзитной экономике в качестве импорта «корректировки брендинга-квазитранзитной торговли» из-за пределов ЕС, в частности, из страны продавца – страны Y⁵⁵. Тогда как в РПБб «брендинг» рассматривался Евростатом и ЕЦБ в качестве части услуг, в рамках РПБб он будет рассматриваться Евростатом и ЕЦБ как часть товаров. Условное исчисление для «брендинга», гарантирует, что торговый баланс (товары плюс услуги) агрегатов стран ЕС/ЕЗ (на основе принципа сообщества, включая квазитранзитную торговлю) равен торговому балансу интегрированных счетов стран ЕС/ЕЗ (на основе национальных принципов/принципов РПБб, не включая квазитранзитную торговлю). Регистрация корректировки брендинга показана на Рисунке 9.3. Необходимо подчеркнуть, что подход ЕС не влияет на глобальные расхождения, поскольку он оказывает влияние только на агрегированные данные стран ЕС/ЕЗ, а не на данные национальных платежных балансов, публикуемые МВФ.

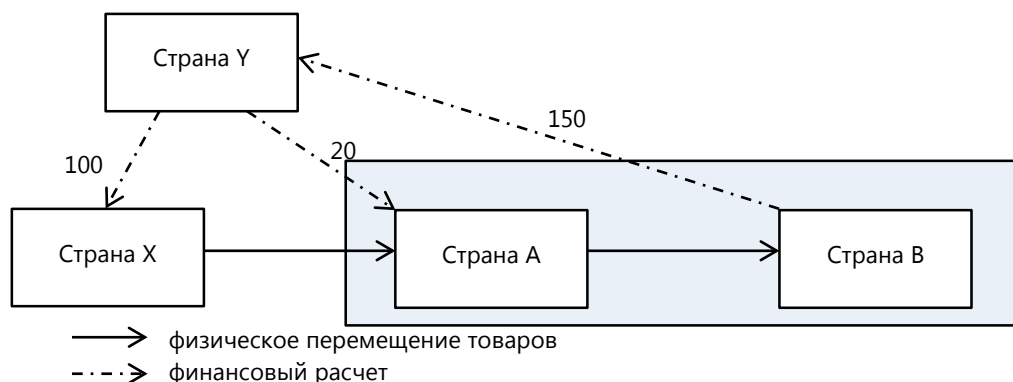
9.26 Для регистрации операций по перепродаже товаров за границей в соответствии с РПБб, цена, взимаемая собственником за продажу товаров, должна регистрироваться как импортная цена. Цена по прибытию в страну A не должна учитываться в счетах, поскольку в стране A не происходит смены собственника или операции, связанной с ценовой разницей. Как отмечается, импортной стоимостью должна быть стоимость при отправке в страну B во время смены собственника, как отображено на Рисунке 9.4.

⁵³ В отношении партнера-страны, МСТТ 2010 г. рекомендует, чтобы данные страны-партнера регистрировались для экспорта по отношению к стране последнего известного назначения или стране отправления, а для импорта – стране происхождения или стране отправления (МСТТ 2010 г., пункты 6.25–6.26). Поэтому на Рисунке 9.1 страна X может декларировать общий экспорт товаров в страну A (страна назначения) или страну B (страна конечного пункта назначения), но не партнеру Y; а страна B будет декларировать общий импорт товаров из страны A (страна происхождения) или из страны X (страна отправления), но не из страны Y.

⁵⁴ См. *BPM6 Compilation Guide*, Chapter 11 (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/bop6comp.htm>).

⁵⁵ См. *Eurostat 2015 Eurostat Balance of Payments Vademecum* и *Guide on The Impact of Globalization on National Accounts*, Chapter 9.

Рисунок 9.2
Регистрация квазитранзитной торговли в странах ЕС



Страна Y

Товары, перепродаваемые за границей в стране X	-100 КЗ
Товары, перепродаваемые за границей в стране В/ЕС	+150 КЗ
Нетто-экспорт товаров, перепродаваемых за границей	50 КЗ
Услуги по промышленной обработке физических ресурсов, принадлежащих другим	15 ДЗ
Прочие деловые услуги – юридические услуги	5 ДЗ
Финансовый счет – чистое изменение во внешних активах	30 ДЗ

Страна X

Экспорт смешанного ассортимента в страну Y	100 КЗ
Финансовый счет – чистое изменение во внешних активах	100 ДЗ

ЕС

Импорт смешанного ассортимента (В) из страны Y	150 ДЗ
Услуги по промышленной обработке физических ресурсов, принадлежащих другим	15 КЗ
Прочие деловые услуги – юридические услуги (А)	5 КЗ
Финансовый счет – чистое изменение во внешних активах (А+В)	130 КЗ

9.27 Отдельная операция представляет собой создание стоимости в виде услуг, экспортируемых из страны транзита А в страну трейдера, например, в виде торговых услуг. Эти услуги могут быть одной из причин повышения стоимости товаров при отправке в В, страну-член ЕС. Во избежание ошибок и пропусков, они должны регистрироваться в качестве отдельных операций в платежном балансе страны А и страны Y только в случае, если резиденты страны-члена ЕС А предоставляют услуги стране Y, за которые они получили компенсацию.

Рисунок 9.3

Подход ЕС по измерению квазитранзитной торговли

Страна Y		ЕС	
Товары, перепродаваемые за границей в стране X	-100 КЗ	Импорт смешанного ассортимента (в А из страны X)	100 ДЗ
Товары, перепродаваемые за границей в стране В/ЕС	+150 КЗ	Импорт «корректировки на брендинг/ квазитранзитную торговлю» их страны Y	50 ДЗ
Нетто-экспорт товаров, перепродаваемых за границей	50 КЗ	Услуги по промышленной обработке физических ресурсов, принадлежащих другим (А экспорт в Y)	15 КЗ
Услуги по промышленной обработке физических ресурсов, принадлежащих другим	15 ДЗ	Прочие деловые услуги – юридические услуги (А в Y)	5 КЗ
Прочие деловые услуги – юридические услуги	5 ДЗ	Финансовый счет – чистое изменение во внешних активах	130 КЗ
Финансовый счет – чистое изменение во внешних активах	30 ДЗ		
Страна X			
Экспорт смешанного ассортимента в страну А	100 КЗ		
Финансовый счет – чистое изменение во внешних активах	100 КЗ		

Рисунок 9.4

Цена по прибытии против фактической импортной цены

Страна	Контрагенты: объединены		
	Страна Y, не входящая в союз	Страна X, не входящая в союз	Страна, входящая в союз
			А В
Страна Y		импорт: 100	экспорт: 150
Страна X	экспорт: 100		отправка: 100
Страна А		прибытие: 100	отправка: 150
Страна В	импорт: 150		прибытие: 150
Союз	импорт: 150		

9.28 Посредством объединения данных Интрастата и Экстрастата, статистики ЕС смогут регистрировать сумму, должным образом отражающую смену собственника от продавца за пределами ЕС к покупателю в пределах ЕС. Что касается операций с услугами в пределах транзитной страны, существует возможность получения данных на основе обследований компаний-резидентов, специализирующихся в области финансового представительства и логистики с созданием добавленной стоимости, или же используя данные Системы отчетности о международных операциях (СОМО)⁵⁶ для формирования оценок

Регистрация связанных между собой явлений

9.29 Следующие два примера описывают явления, аналогичные квазитранзитной торговле, которые могут стать причиной расхождений в данных национального платежного баланса одной страны, а также в данных глобальной торговли, в случае их некорректного измерения.

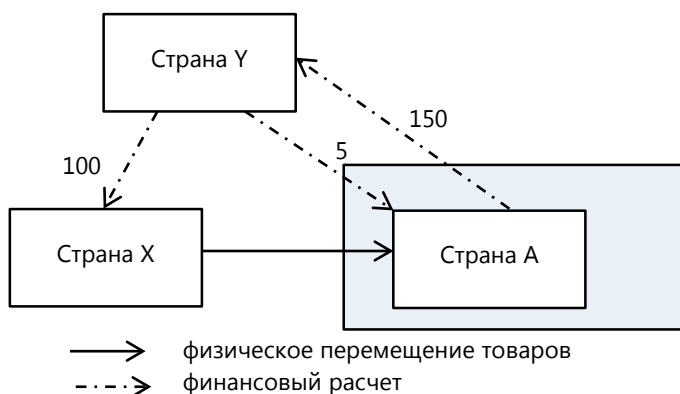
⁵⁶ СОМО была разработана в качестве побочного продукта систем валютного контроля и различается в разных странах в зависимости от нормативной основы страны, систем учета и регулирования валютных операций.

9.30 В примере, представленном на Рисунке 9.5, трейдер в стране Y приобретает товары из страны X по оптовой цене, равной 100, и отгружает их в страну А. Налоговый представитель, назначенный трейдером-нерезидентом за плату, равную 5, выполняет процедуры таможенного оформления в стране А. В стране А трейдер-нерезидент может снять место для хранения, из которого в итоге товары доставляются потребителю-резиденту по цене продажи, равной 150. Проблемой статистики является тот факт, что стоимость на момент трансграничного движения товаров не отражает стоимость при смене собственника, и, следовательно, требуются корректировки исходных данных торговли товарами во избежание статистических расхождений.

9.31 Статистик из страны А должен наблюдать разницу в стоимостной оценке товаров во время пересечения границы, подтвержденной в статистических данных товарной торговли, и во время финансового расчета между покупателем-резидентом и трейдером-нерезидентом. Согласно РПББ и СНС 2008, последнее значение является релевантным для регистрации смены собственника в макроэкономических счетах во избежание ошибок и пропусков в данных платежного баланса.

Рисунок 9.5

Налоговый представитель, проводящий таможенные процедуры от имени трейдера-нерезидента



Страна Y

Товары, перепродаваемые за границей в стране X	-100 КЗ
Товары, перепродаваемые за границей в стране А	+150 КЗ
Нетто-экспорт товаров, перепродаваемых за границей	50 КЗ
Торговые услуги	5 ДЗ
Финансовый счет, внешние активы	45 ДЗ

Страна X

Экспорт смешанного ассортимента в страну Y	100 КЗ
Финансовый счет, внешние активы	100 ДЗ

Страна А

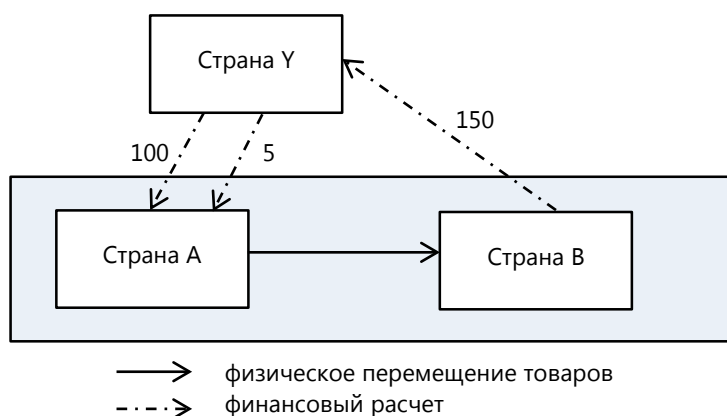
Импорт смешанного ассортимента из страны Y	150 ДЗ
Торговые услуги	5 КЗ
Финансовый счет, внешние активы	145 КЗ

9.32 На Рисунке 9.6 представлен пример, в котором трейдер-нерезидент из страны Y приобретает товары в стране А, члене таможенного союза по оптовой цене, равной 100. У него имеются товары, транспортируемые в страну В, также член таможенного союза, где покупатель-резидент принимает их в собственность по цене, равной 150. Продавец нанимает специализированного налогового представителя в стране А (за 5) для урегулирования вопросов с НДС и проведения любых других административных мероприятий, связанных с поставками внутри таможенного союза.

⁵⁷ Эти примеры могут различаться в случае, если продавец-нерезидент входит в состав МНП.

Рисунок 9.6

Треjder, осуществляющий деятельность за пределами Таможенного союза



Страна Y	
Товары, перепродаваемые за границей в стране А	-100 КЗ
Товары, перепродаваемые за границей в стране В	+150 КЗ
Нетто-экспорт товаров, перепродаваемых за границей	50 КЗ
Торговые услуги	5 ДЗ
Финансовый счет, внешние активы	45 ДЗ

Страна А	
Импорт смешанного ассортимента из страны Y	150 ДЗ
Финансовый счет, внешние активы	150 КЗ

Страна А	
Экспорт смешанного ассортимента в страну Y	100 КЗ
Торговые услуги	5 КЗ
Финансовый счет, внешние активы	105 ДЗ

9.33 Задача статистики заключается в правильной регистрации стоимости экспорта, равной 100, из страны А в страну Y, и стоимости импорта, равной 150, в страну В из страны Y. После осуществления таких регистраций можно избежать статистических расхождений.⁵⁸

Выводы и рекомендации

9.34 При внедрении РПБ6 и СНС 2008, статистикам необходимо внести соответствующие корректировки в данные первичной статистики, такие как СМТТ, а также ввести новые методы сбора данных для разграничения товаров, меняющих экономическую собственность, и товаров, связанных с транзитной и квазитранзитной торговлей. Существует несколько источников, с которыми статистики могут консультироваться или разрабатывать, многие из них обсуждались в Главе 5. Как правило, центральные банки зачастую несут ответственность за получение данных от финансовых учреждений, в то время как национальные статистические управления несут ответственность за сбор данных от нефинансовых учреждений. Привлечение всех соответствующих агентств повысит охват и точность оценок. Релевантность двух источников данных должна быть выдвинута на первый план в контексте квазитранзитной торговли и связанных с ней явлений:

- Во многих странах разработчики статистики внешнего сектора пользуются СОМО, системой сбора данных, с помощью которой в основном собираются данные от банков и предприятий на уровне отдельных

⁵⁸ В соответствующем случае, трейдер-нерезидент приобретает товары в стране А и с помощью налогового представителя продает их другому резиденту в стране А. Задачей статистики будет правильная регистрация стоимости импорта и экспорта, несмотря на то, что товары никогда не пересекут национальные границы и, таким образом, не будут задекларированы в СМТТ. Обследование компаний-резидентов, осуществляющих финансовое представительство, может стать альтернативным решением.

трансграничных операций. Система СОМО направлена на сбор данных об операциях, проходящих по банковским корреспондентским счетам, и, таким образом, предоставляются данные о финансовых расчетах между продавцом-резидентом или покупателем товаров и трейдером-нерезидентом. Информация, полученная из этого источника данных, может быть релевантна для определения того, что произошла смена собственника (дополнительная информация о СОМО: РПБ6 Руководство по сбору статистических данных, Глава 4, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/bop6comp.htm>).

- b) Другим возможным источником информации может стать выборочное обследование наиболее подходящих компаний, обеспечивающих местное финансовое представительство зарубежных заказчиков. Эти компании могут представить данные о резидентстве иностранных участников операции, типах и стоимости услуг, предоставленных нерезидентам, а также о размере и характере элементов, включенных в цену продажи. В стране нерезидента может потребоваться сбор данных напрямую от участвующих предприятий. Такие предприятия могут быть определены через регистр предприятий, ведение которого осуществляется национальным статистическим институтом (НСИ). Типовые формы доступны в Пособии по составлению платежного баланса в соответствии с РПБ6.

9.35 Для обеспечения лучшей аппроксимации стоимости операций между единицами-резидентами и нерезидентами, статистики также могут воспользоваться декларациями по НДС, заполненными от имени нерезидентов при корректировании стоимости импорта и экспорта, данные по которым предоставляются резидентами.

Глава 10

Перепродажа услуг за границей

Введение

10.1 Большая часть схем организации глобального производства, описанных в Главе 2, связаны с производством товаров. В этой главе основное внимание уделяется схемам, связанным с услугами. Несмотря на отсутствие достаточных фактических данных и их разрозненный характер, по-видимому, уже можно говорить о том, что международная торговля услугами через посредника становится новой бизнес-моделью. В Руководстве по глобализации указывается, что перепродажа услуг за границей является той областью, где уже наблюдается значительный рост активности.

10.2 Вопрос о перепродаже услуг за границей или передаче услуг на внешний подряд рассматривается в таких международных статистических стандартах, как шестое издание Руководства по платежному балансу и международной инвестиционной позиции (РПБб) и Руководство по статистике международной торговли услугами (РСМТУ) 2010 года. Более подробно эта тема рассматривается в настоящей главе, которая носит более экспериментальный характер по сравнению с другими главами руководства. Цель главы заключается не в представлении четких рекомендаций в отношении учета операций по перепродаже услуг за границей, а в формулировании там, где это возможно, методических указаний и в определении вопросов для дальнейшей проработки.

10.3 Основная особенность перепродажи услуг за границей и передачи услуг на внешний подряд заключается в том, что посредник, производитель услуг и их потребитель находятся в разных странах. Вместе они образуют трехстороннюю модель торговли услугами, которая по ряду причин может затруднять надлежащий учет соответствующих операций в платежном балансе. В настоящей главе рассматриваются следующие вопросы учета (хотя этот перечень, возможно, не является исчерпывающим):

- a) Только ли производитель и потребитель участвуют в покупке/продаже какой-либо услуги или ввиду наличия посредника возникает трехсторонняя модель торговли услугами?
- b) В чем состоит выпуск посредника? Получает ли он прибыль, прямо или косвенно и, если да, как следует учитывать эту прибыль?
- c) Как лучше всего отражать соответствующие операции страны, где такого рода деятельность играет важную роль и где действует относительно большое число международных посредников, участвующих в торговле услугами? Например, в сформулированных в РПБб и РСМТУ 2010 рекомендациях предлагаются дополнительные таблицы, показывающие, как осуществляется учет операций по перепродаже услуг за границей на чистой основе, что может лучше отражать операции для некоторых видов анализа.

10.4 В настоящей главе предпринята попытка дать предварительные ответы на эти вопросы. Однако из-за нехватки данных пока невозможно сформулировать четкие рекомендации.

10.5 Прежде чем перейти к рассмотрению каждого из этих вопросов целесообразно ознакомиться с рекомендациями, которые уже сформулированы в рамках международных стандартов и которые кратко излагаются в следующем разделе. Необходимо подчеркнуть, что, хотя в настоящей главе проводится анализ концепций, используемых в существующих статистических системах, речь в ней не идет о пересмотре существующих руководящих принципов. В ней представлен ряд концептуальных аргументов, которые могут помочь прояснить понятие "перепродажа услуг за границей". Кроме того, в ней рассматриваются возможные способы отражения в дополнительных таблицах импорта и экспорта услуг, предположительно перепродаваемых за границей, для более четкого понимания операций, связанных с такой перепродажей.

Смежные концепции, используемые в имеющихся международных руководствах

10.6 Механизм перепродажи товаров за границей описан в системе национальных счетов 2008 года (СНС 2008), РПБб и в главах 2 и 5 данного руководства. В рамках такой схемы организации глобального производства

национальное предприятие покупает товары у поставщика за границей и перепродает их зарубежному потребителю без какой-либо их дальнейшей трансформации. Ключевые особенности этой модели состоят в том, что а) товары никогда не поступают на территорию национального предприятия, хотя сама операция записывается на его счет, и б) физическая форма товаров в период, когда они принадлежат национальному предприятию, не претерпевает изменений. Согласно принципам учета операций по перепродаже товаров за границей, сформулированным в СНС 2008 и РПБ6, страна национального предприятия регистрирует "отрицательный" экспорт, когда товар приобретает, и "положительный" экспорт, когда товар продается. Разница между стоимостью импорта и экспорта представляет собой торговую прибыль посредника. Процесс учета этих операций подробно описан в главе 6 Руководства по глобализации.

10.7 Перепродажа услуг не является абсолютно новым понятием (она, в частности, упоминалась в РПБ3 1961 года). В РПБ6 и РСМТУ 2010 говорится, что перепродажа услуг за границей или привлечение внешних подрядчиков для предоставления услуг "в некоторых отношениях [аналогичны] перепродаже товаров за границей, поскольку услуги покупаются и перепродаются" (РПБ6, пункт 10.160, и РСМТУ 2010, пункт 3.62) без каких-либо существенных изменений. В обоих руководствах указано, что "стоимость услуг, экспортированных из страны компании-организатора и импортированных в нее, отражается на валовой основе" во избежание двусторонней асимметрии. Однако если такая деятельность имеет большое значение для экономики, соответствующие органы могут также публиковать дополнительные данные на чистой основе.

10.8 В пункте 10.160 РПБ6 и пункте 3.62 РСМТУ 2010 перепродажа услуг за границей рассматривается в тесной связи с использованием внешнего подряда для предоставления услуг. Авторы РСМТУ 2010, опираясь на содержащиеся в пункте 10.160 РПБ6 рекомендации, указали, что предоставление услуг с привлечением внешних подрядчиков предполагает покупку и продажу услуг какого-либо существенного преобразования конкретной услуги в период между ее покупкой и продажей (например, в сфере предпринимательства, транспорта, строительства или обработки данных). Тот или иной организатор специального обслуживания, нанятый для выполнения бэк-офисных функций для какого-либо клиента, может переуступить их другому подрядчику. Отмечается, что передача услуг на внешний подряд в некотором смысле аналогична перепродаже товаров за границей, поскольку услуги покупаются и перепродаются организатором обслуживания. Однако при перепродаже услуг оценить степень их трансформации часто сложнее, чем при перепродаже товаров, например, если услуги различных подрядчиков объединяются и предоставляются одним пакетом.

10.9 В некоторых странах деятельность по перепродаже услуг за границей приобрела значительные масштабы. Стоимость услуг, экспортированных из страны компании-организатора и импортированных в нее, отражается на валовой основе. Такой подход применяется в силу того, что организатор покупает и перепродает услуги. Если бы организатор выполнял функции агента и получал комиссию, то в качестве стоимости услуг, предоставленных организатором, учитывалась бы только сумма комиссионных, а сами такие услуги относились бы к соответствующим категориям услуг – транспортным, строительным, компьютерным или прочим деловым услугам.

10.10 В главе 6 Руководства по глобализации изложены результаты проведенного в Ирландии тематического исследования (приложение 6.2), посвященного учету операций по перепродаже услуг за границей на валовой или чистой основе согласно рекомендациям РПБ6 и РСМТУ 2010. Это исследование подтверждает, что дополнительный учет операций по перепродаже услуг за границей на чистой основе может помочь получить полезное альтернативное представление об операциях, отражаемых в платежном балансе.

10.11 При этом в Руководстве по глобализации (пункты 6.31–6.37) говорится, что вопросы, связанные с перепродажей услуг за границей, требуют дальнейшего изучения и что валовый объем соответствующих операций, по крайней мере, в некоторых странах, дает все основания осуществлять их учет на чистой основе в рамках отдельной категории деловых услуг.

Рассмотрение концепций

Перепродажа услуг за границей

10.12 Общее представление о том, что представляет собой перепродажа услуг за границей, дает Рисунок 10.1. Какая-либо единица в стране А покупает услугу или приобретает право на использование услуги у поставщика услуг в стране В. Впоследствии посредник из страны А перепродает эту услугу без какого-либо ее преобразования потребителю в стране С.

Рисунок 10.1
Схема операций по перепродаже услуг за границей



10.13 Такая трехсторонняя модель операций, связанных с услугами, имеет явное сходство с перепродажей товаров за границей. Перепродажа товаров за границей приводит к ситуации, при которой товары, являющиеся объектом операции, не пересекают границу страны местонахождения трейдера. В случае перепродажи услуг за границей посредник организует поставку какой-либо услуги, не участвуя в процессе предоставления этой услуги. На рисунке 10.1 это показано стрелкой, идущей от поставщика услуг в стране В непосредственно к потребителю в стране С.

10.14 Еще одно сходство заключается в том, что и перепродажа товаров за границей и перепродажа услуг за границей ведут к возникновению (торговой) наценки (20), которая представляет собой разницу между ценой покупки (80) и ценой продажи (100).

10.15 Исключительно важным этапом исследования данного вопроса является определение "бизнес-моделей", лежащих в основе операций по перепродаже услуг за границей. В настоящий момент объем фактологических данных не позволяет дать окончательный ответ, однако априори можно было бы рассмотреть следующие модели (не утверждая, что их перечень является исчерпывающим):

- как уже отмечалось, в РПБб и РСМТУ 2010 перепродажа услуг за границей рассматривается в связи с использованием услуг *внешних подрядчиков*. Считается, что решающую роль в определении того, действительно ли та или иная услуга является предметом торговли, т.е. покупается и продается без какого-либо изменения ее характеристик, играет степень трансформации этой услуги. Содержащиеся ниже ссылки на другие международные стандарты, включая Международную стандартную отраслевую классификацию всех видов экономической деятельности (МСОК, ред. 4), призваны способствовать более глубокому пониманию того, что представляет собой перепродажа услуг за границей в контексте использования услуг внешних подрядчиков;
- вторая возможная бизнес-модель – это *распространение продуктов, интеллектуальной собственности (ПИС)*. Штаб-квартира в стране А создает отделение в стране В в основном для распространения копий (или лицензий на использование) в третьих странах. Предполагается, что такая модель применяется главным образом в рамках многонациональных предприятий и может быть связана с налоговой оптимизацией, поскольку дистрибьютор, как правило, находится в стране (В) с благоприятными налоговыми условиями;
- третья модель предполагает наличие посредника, выступающего в качестве *агента*, уполномоченного сводить иностранных производителей и иностранных потребителей какой-либо конкретной услуги, но не получающего за это комиссионное вознаграждение. Эта модель ближе всего к "классической" модели перепродажи товаров за границей, однако ее использование может быть ограничено рядом конкретных секторов услуг. Несмотря на наличие признаков существования такой бизнес-модели, на момент подготовки настоящего документа какие-либо убедительные доказательства этого отсутствовали, поскольку соответствующая информация не собиралась и не формировалась.

10.16 Важно отметить, что учет операций по перепродаже товаров за границей в платежном балансе на чистой основе прежде всего обусловлен возможным наличием спекулятивных торговых операций (с золотом, зерном) и резким ростом импорта и экспорта, который может быть с этим связан. Маловероятно, что в сфере торговли услугами существуют возможности для подобных арбитражных сделок.

10.17 Ниже в поиске ответа на вопрос, практикуется ли продажа услуг за границей, анализируются предположительно смежные виды торговой деятельности и основные характеристики услуг, которые могут перепродаваться за границей. Этот анализ основан на рекомендациях, содержащихся в действующих международных стандартах.

Другие глобальные механизмы торговли услугами

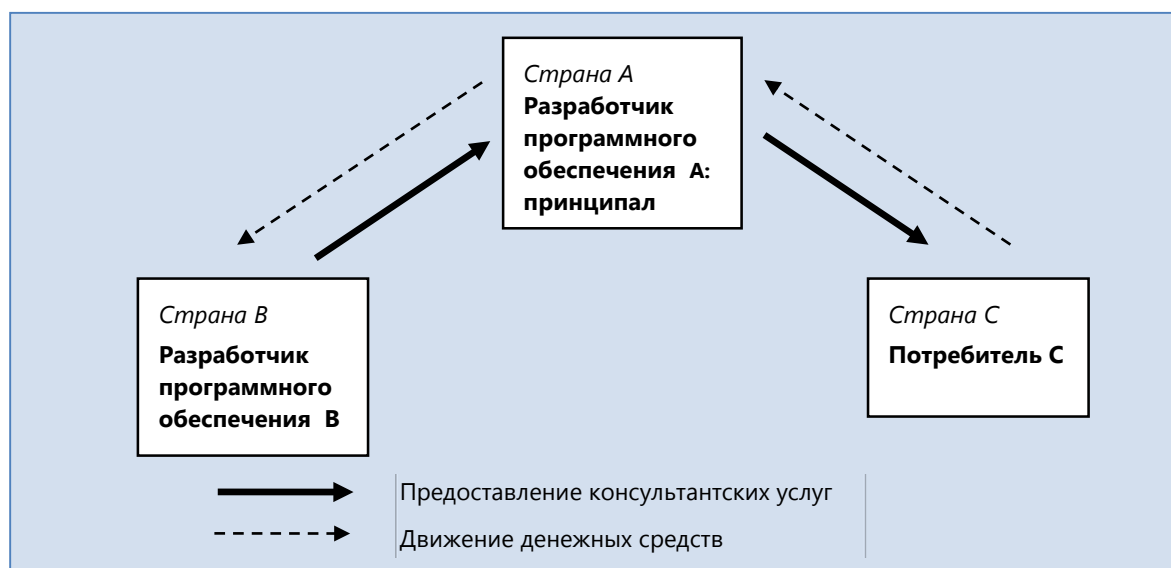
10.18 В международных стандартах содержатся методические указания в отношении международных операций с услугами, которые могут быть связаны с перепродажей услуг за границей. Например, в РПБ6 разъясняется роль *агентов* и характер проводимых ими операций. В пункте 3.10 говорится, что агент организует сделку между двумя другими сторонами в обмен на вознаграждение от одной или обеих сторон. В этом случае сделка отражается только на счетах участвующих в ней сторон, но не на счетах агента, способствующего ее проведению. Иными словами, вознаграждение, получаемое агентом, нельзя приравнять к торговой наценке, получаемой торговым предприятием в результате купли-продажи товаров или услуг.

10.19 В РСМТУ 2010 услуги, связанные с торговлей, выделены в отдельную категорию в рамках классификации операций с услугами, отражаемых в платежном балансе (в соответствии с определением РПБ6). Такие услуги включают комиссионные по операциям с товарами и услугами, выплачиваемые трейдерам, брокерам, дилерам, аукционистам и комиссионерам. Еще раз следует подчеркнуть, что такие комиссионные нельзя путать с прибылью, получаемой в результате перепродажи за границей или ведения торговли в широком смысле.

10.20 Как уже было указано, в РПБ6 и РСМТУ перепродажа услуг за границей рассматривается в тесной связи с использованием услуг *внешних подрядчиков*. В четвертой редакции МСОК использование услуг внешних подрядчиков рассматривается в контексте аутсорсинга, представляющего собой вид договорных отношений, когда головное предприятие привлекает подрядчика для осуществления того или иного производственного процесса. В пункте 136 МСОК указано, что использование услуг внешних подрядчиков за вознаграждение или на договорной основе может быть связано как с товарами, так и услугами. В пункте 142 МСОК содержится следующая рекомендация, касающаяся заказчика внешнего подряда: "как правило, если заказчик передает во внешний подряд весь процесс производства какого-либо товара или услуги, то он классифицируется так, как если бы он сам осуществлял данный процесс. Это применяется, в частности, ко всем видам деятельности в сфере услуг, включая строительство". Иными словами, головное предприятие, передающее на аутсорсинг часть (или все) производство услуг подрядчику за границей, не становится трейдером (услуг). Головное предприятие считается производителем услуги, и этому принципу классификации соответствует валовый учет соответствующих операций по купле-продаже услуг за границей в платежном балансе, как это рекомендовано в РПБ6.

10.21 Головное предприятие может использовать внешний подряд для производства части своей конечной продукции. Например, сложный характер крупных проектов по разработке программного обеспечения может обуславливать необходимость привлечения специализированных фирм для выполнения конкретных работ. Головное предприятие отвечает за сведение воедино различных частей проекта и представление конечного продукта. В этом случае головное предприятие не может считаться трейдером, а использование услуг разработчиков программного обеспечения следует учитывать как промежуточное потребление. Такая модель проиллюстрирована на рисунке 10.2.

Рисунок 10.2
Схема использования услуг внешних подрядчиков



10.22 Еще один пример связан с *объединением услуг в один пакет*. Как правило, бывает сложно отличить объединение услуг в один пакет от их преобразования, а это означает, что агенты, участвующие в объединении услуг, как правило, не должны считаться трейдерами услуг (или участниками операций по их перепродаже за границей). В обоснование этой точки зрения можно сослаться на Европейскую систему национальных и региональных счетов 2010 года (ESA 2010) (пункт 3.62). В ESA 2010 проводится различие между услугами турагентств и услугами туроператоров, так как турагентства являются лишь посредниками, выступающими от имени путешественников, а туроператоры создают новый продукт, называемый туром, в рамках которого переезд, размещение и рекреационные услуги сгруппированы в один пакет. Это означает, что объединение услуг в один пакет следует рассматривать как одну из форм преобразования услуг. Для идентификации отдельных туристических услуг, входящих в состав пакетов, в руководстве "Вспомогательный счет туризма: рекомендуемая методологическая основа" (пункт 3.49) такие пакеты рекомендуется "распаковывать". В тех случаях, когда это можно сделать, туроператор может быть классифицирован в качестве участника перепродажи туристических услуг за границей.

Характеристики услуг, перепродаваемых за границей

10.23 В РПБ6 и РСМТУ 2010 используется определение услуг, содержащееся в СНС 2008 (пункт 6.17): "Услуги являются результатом производственной деятельности, которая меняет состояние потребляющих единиц или содействует обмену продуктами или финансовыми активами. Эти виды услуг могут быть названы соответственно услугами, вызывающими изменения состояния, и услугами по обмену". Услуги, вызывающие изменения состояния, или трансформационные услуги, изменяют состояние (потребительских) товаров или физическое или интеллектуальное состояние людей. Услуги, связанные с операциями по обмену, возникают тогда, когда одна институциональная единица содействует передаче прав собственности на товары, продукты, содержащие запас знаний, некоторые услуги или финансовые активы между двумя другими институциональными единицами. Такие услуги предоставляются предприятиями оптовой и розничной торговли и многими финансовыми учреждениями.

10.24 Как правило, услуги не являются самостоятельными объектами, в отношении которых могут быть установлены права собственности. Они не могут предоставляться в отрыве от их производства, и сразу после завершения их производства они должны быть предоставлены потребителям. Иными словами, их нельзя держать в запасе. Исключением из этого принципа являются продукты интеллектуальной собственности, которые могут подлежать торговле и хранению.

10.25 Поскольку трансформационные услуги и услуги по обмену нельзя хранить, операции с услугами следует учитывать в момент оказания и потребления услуг. Оказание услуг следует учитывать по методу начисления в каждом отчетном периоде, т.е. услуги следует учитывать в момент их оказания, а не в момент их оплаты. Это будет означать, что услуга действительно непосредственно предоставляется производителем из страны В потребителю в стране С, как это показано на рисунке 10.1.

10.26 С другой стороны, роль посредника заключается в том, чтобы свести производителя и потребителя услуг. Посредник покупает услугу от имени клиента, но сам не использует эту услугу. Этот прагматичный подход

поддерживается в международных стандартах, например при учете туристических услуг туроператоров. Аналогичным образом в пункте 3.3 РСМТУ 2010 операции с услугами определяются с учетом стран резидентства участников операции без проведения различий между фактическими способами предоставления (и потребления) услуги. Возвращаясь к рисунку 10.1, согласно РСМТУ можно сказать, что посредник в стране А действительно торгует услугой (или покупает и продает ее). Это означает, что модель перепродажи услуг за границей не ограничивается продуктами интеллектуальной собственности и может также применяться в отношении трансформационных услуг.

Предварительные выводы

10.27 Концепция перепродажи услуг за границей не разъясняется исчерпывающим образом в действующих международных стандартах. Все рекомендации в отношении отраслевой классификации, национальных счетов и платежного баланса подталкивают к учету операций по перепродаже за границей на валовой основе (вместо учета торговой наценки), а также к рассмотрению участников таких операций в качестве производителей услуг, которые они приобрели у других поставщиков.

10.28 Разумеется, это не означает, что перепродажа услуг за границей – это несуществующее явление, которое может не учитываться составителями национальных счетов и платежного баланса. При определенных условиях, описанных в этом разделе, перепродажа услуг за границей может считаться торговлей услугами, а головные компании, занимающиеся соответствующими операциями, могут рассматриваться в качестве трейдеров услуг. Эту альтернативную точку зрения поддерживают авторы РПБб и РСМТУ 2010, которые отметили, что если данный вид деятельности имеет для страны важное экономическое значение, то было бы целесообразно дополнительно вести учет операций по перепродаже услуг за границей на чистой, а не валовой основе. В следующем разделе рассматривается вопрос о том, как мог бы осуществляться такой учет на нетто основе, а также описываются его преимущества и недостатки.

Учет перепродажи услуг за границей на валовой или на чистой основе

10.29 Как уже отмечалось, одна из важных причин того, что перепродажу *товаров* за границей рекомендуется учитывать на чистой основе, заключается в том, что это позволяет устранить потенциальные проблемы, связанные с учетом международных операций трейдеров, торгующих биржевыми товарами. Последние часто покупают и почти сразу перепродают товары (такие, как золото или зерно) для получения краткосрочной торговой прибыли. Учет на чистой основе позволяет избежать искажений в данных об импорте и экспорте товаров, которые были бы неизбежны в центрах торговли биржевыми товарами, если бы операции по торговле такими товарами шли в зачет импорта и экспорта товаров на валовой основе.

10.30 Подобные проблемы не будут возникать в сфере услуг, так как посредники в торговле услугами обычно не преследуют цель получения краткосрочной торговой прибыли. Тем не менее, в силу ряда аналитических причин может считаться, что учет операций с услугами в стране посредника на валовой основе искажает реальную картину производства услуг и международной торговли услугами в этой стране. Дальнейшее распространение операций по перепродаже услуг за границей как новой модели ведения бизнеса может привести к изменениям в балансах двусторонней торговли стран. Понимание макроэкономических последствий этих изменений, безусловно, имеет важное значение для целей выработки политики.

10.31 Данные на валовой или чистой основе могут использоваться для различных аналитических целей. Значение операций по перепродаже услуг за границей можно легко подчеркнуть, выделив соответствующие торговые потоки в отдельную подкатегорию или представив данные на чистой основе в дополнительных таблицах.

10.32 Недостатки учета на чистой основе связаны с тем, что он может не давать полного представления о масштабах операций с контрагентами (поставщиками и потребителями) и нюансах двусторонних операций, поскольку данные на чистой основе обычно показываются торговыми компаниями на счетах операций со странами, в которые они экспортируют, а не со странами, из которых они импортируют, что приводит к двусторонней асимметрии в данных о торговле.

10.33 Один из способов устранения некоторых из таких негативных побочных эффектов состоит в четком определении того, что следует считать перепродажей услуг за границей. В соответствии с пунктом 10.44 РПБб в случае перепродажи товаров за границей приобретение товаров трейдерами показывается как отрицательный экспорт страны трейдера, а их продажа – как положительный экспорт страны трейдера. Разница между объемом продаж и объемом покупок в случае перепродажи товаров за границей показывается как "чистый экспорт товаров в рамках перепродажи товаров за границей".

10.34 Как показано в таблице 10.1, в такой форме можно отображать перепродажу услуг за границей в дополнительных таблицах (в соответствии с рекомендациями, содержащимися в РПБ6). Цифры в таблице соответствуют цифрам на рисунке 10.1. Преимущества представления данных об "услугах, приобретаемых в рамках перепродажи за границей" (в виде кредитовых проводок со знаком "минус") и "чистом экспорте товаров в рамках перепродажи товаров за границей" заключаются в том, что такие данные дают картину торговых отношений на двустороннем уровне. Данные на чистой основе показывают прибыль, полученную посредником в стране А. Валовые данные отражают то, как эти посредники представлены в обычном платежном балансе и в национальных счетах.

Таблица 10.1

Отражение операций по перепродаже услуг за границей в дополнительных таблицах

	<i>Страна А</i>	<i>Страна В</i>	<i>Страна С</i>
Экспорт			
Услуги	20	80	
Чистый экспорт услуг в рамках операций по перепродаже услуг за границей	20		
Услуги, приобретенные в рамках операций по перепродаже услуг за границей	-80		
Услуги, проданные в рамках операций по перепродаже услуг за границей	100		
Импорт			
Услуги			100

Некоторые фактологические данные

10.35 В Руководстве по глобализации говорится, что некоторые операции по оказанию телекоммуникационных и интернет-услуг можно было бы классифицировать как перепродажу услуг за границей. В настоящем разделе представлены некоторые дополнительные фактологические данные о международной торговле программным обеспечением и трансформационными услугами.

Программное обеспечение

10.36 Ранее приводился пример распространения программным обеспечением в качестве возможного примера перепродажи услуг за границей. Возможно, объектом таких операций являются и другие виды продуктов интеллектуальной собственности. "Посредник" может получить лицензию на распространение копий программного обеспечения среди потребителей в конкретном районе. Этот посредник может переуступить это право целиком или частично. Например, он может продать эксклюзивные права двум различным конечным покупателям, каждый из которых будет осуществлять свою деятельность лишь на части района, охватываемого лицензионным соглашением, заключенным трейдером. То, что посредник получил права на перепродажу прав на использование, т.е. на продажу, копий программного обеспечения различным потребителям, необязательно противоречит общему принципу, согласно которому такие операции должны считаться перепродажей услуг за границей. Можно утверждать, что предполагаемый посредник не участвует в каком-либо преобразовании услуги, предоставляемой потребителям, если характеристики программного продукта остаются неизменными.

10.37 Вышеуказанный механизм может использоваться в рамках многонациональных предприятий МНП. Нет причин априори исключать возможность использования группой МНП механизма перепродажи услуг за границей. Вместе с тем может быть сложно определить, какой конкретно вид услуг предоставляет посредник, прежде всего из-за проблем, связанных с определением того, кто является экономическим владельцем прав интеллектуальной собственности внутри МНП (см. главу 4). Посредником может быть единица специального назначения (ЕСН), владеющая ПИС (имеющая лицензию на продажу копий) и созданная главным образом для минимизации налоговых платежей.

Тематическое исследование 10.1**Перепродажа товаров, программного обеспечения и телекоммуникационных услуг в Ирландии**

В некоторых странах перепродажа товаров/услуг за границей оказывает существенное влияние на двустороннюю торговлю, и ярким примером здесь может служить Ирландия, что видно из следующей таблицы.

Осуществляемые в Ирландии операции по перепродаже товаров/услуг за границей, 2011 год (в млрд. евро)

Перепродажа товаров/услуг за границей	Дебет	Кредит	Нетто
Товары	47.3	52.5	5.2
Услуги	7.4	8.2	0.8
ПО (компьютерные услуги)	7.4	8.2	0.8
Телекоммуникационные услуги	0.017	0.04	0.023
Всего	54.7	60.7	6

В 2011 году объем ирландского экспорта услуг составил около 112 млрд. долл. США, а импорта – примерно 116 млрд. долл. США (на основе РПБ5), однако если бы операции по перепродаже услуг учитывались на валовой основе, объем экспорта услуг был бы больше на 7%, а импорта – на 6%. Это повлияло бы также на потоки доходов. В случае учета таких операций на валовой основе (согласно приложению 6.2 Руководства по глобализации) решение одного из крупных МНП о передаче функций его ирландского подразделения, занимающегося регулированием различных операций в рамках группы, в другую страну могло бы стать причиной значительных пробелов в данных об услугах и информации о прибылях и убытках.

10.38 Посредник, очевидно, не участвует в операциях по перепродаже услуг за границей, если он получает комиссионное вознаграждение от головного предприятия за распространение программного обеспечения. В этом случае головное предприятие доход от продажи программного обеспечения получает непосредственно. При этом посредник не становится и не должен становиться собственником услуг, распространяемых среди потребителей.

10.39 Другим примером перепродажи программного обеспечения за границей является случай, когда у предприятия, расположенного в стране А, есть зарегистрированный за границей интернет-магазин, который является зарегистрированным плательщиком НДС за пределами страны А и который предоставляет ПО от производителя в стране В потребителю в стране С. Случаи, когда НДС перечисляется иностранным налоговым органам в связи с операциями с программным обеспечением, производимым и потребляемым за пределами страны А, могут считаться перепродажей за границей.

Трансформационные услуги

10.40 Помимо компьютерного ПО через Интернет или через бизнес-хабы, такие как Азия, могут распространяться также и другие виды услуг. Такие хабы используются поставщиками услуг за границей в качестве платформы для маркетинга и снабжения при ведении дел с другими странами региона, а также служат плацдармом, позволяющим поставщикам услуг из других стран региона осуществлять предпринимательскую деятельность по всему миру.

10.41 Кроме того, некоторые специализированные компании будут объединять различные виды услуг (и товаров) в пакеты, и конечный пользователь будет платить один раз за весь пакет товаров и услуг (оплачивая также услуги по комплектации пакетов). Невозможность разукрупнить пакет может служить признаком того, что клиент покупает продукт, отличающийся от тех продуктов, за которые изначально заплатил посредник. Однако в Классификации основных продуктов (КОП) объединенные в один пакет продукты необязательно будут считаться отдельными продуктами. В этом случае должен показываться полный стоимостной объем операций компании-организатора. В отсутствие какого-либо существенного пакетирования или преобразования соответствующие виды деятельности могут считаться перепродажей услуг за границей.

10.42 Еще одним примером может служить деятельность в области исполнительского искусства, в рамках которой импресарио (посредники) могут выставить счета и собирать соответствующие денежные средства за выступление исполнителей, а затем перечислять чистую сумму (за вычетом комиссии) исполнителям. В данном случае также можно вести речь о перепродаже услуг за границей. Однако если организатор продал постановку, но по-прежнему обладает правами интеллектуальной собственности (в частности, правом на запись этой постановки), которые могут передаваться во временное пользование или продаваться различным потребителям, это не может считаться перепродажей услуг за границей.

10.43 В любом случае перепродажа услуг за границей может иметь место лишь тогда, когда посредник покупает услугу. Например, бизнес-хабы, обеспечивающие маркетинг и сорсинговые платформы, работают в

режиме перепродажи услуг за границей, если они действительно покупают услуги, которые затем выводятся на рынок на этой платформе. Аналогичным образом импресарио участвуют в перепродаже услуг за границей, если они главным образом закупают выступления исполнителей.

Заключительные замечания

10.44 В данной главе предпринимается попытка концептуализировать перепродажу услуг за границей с точки зрения статистики. Необходимо продолжать обсуждения для придания этой концепции логичного и функционального (с точки зрения статистики) характера. Необходимы дополнительные фактологические данные, такие как данные тематических исследований, для оценки размера соответствующих торговых потоков и оценки их потенциального влияния в условиях глобализации.

10.45 Несмотря на некоторые неопределенности в измерениях, представляется, что перепродажа услуг за границей играет все большую роль в ряде стран, широко торгующих услугами по всему миру. После более точного определения концептуальных основ может оказаться целесообразным провести опрос статистиков в целях оценки масштабов операций по перепродаже услуг за границей в ряде этих стран. Пока же сложно судить о существовании операций, связанных с перепродажей услуг за границей, тем более что в настоящее время соответствующие международные руководства (например, РПБб, РСМТУ 2010) не требуют их отдельного учета.

10.46 Если в ответах на вопросники респонденты сообщают о существенных расходах и поступлениях, связанных с предоставлением конкретных услуг, это может свидетельствовать о случаях перепродажи услуг за границей. Аналогичным образом респонденты могут сообщать об относительно небольших местных расходах, что также может указывать на такую перепродажу. Одним из направлений будущих исследований должна, безусловно, стать разработка более совершенных методов анализа. В пункте 6.27 Руководства по глобализации описан ряд руководящих принципов, касающихся выявления предприятий, участвующих в перепродаже товаров за границей. Эти руководящие принципы могли бы использоваться в качестве отправной точки для выявления случаев перепродажи услуг за границей.

10.47 В некоторых странах, таких как Ирландия, уже отдельно учитываются операции, связанные с перепродажей услуг за границей, поскольку они существенно влияют на общую картину международной торговли. В таких случаях в соответствии с принципами, описанными в таблице 10.1, в дополнительных таблицах могут представляться данные на чистой основе о перепродаже услуг за границей. Как было отмечено выше, в РПБб уже сформулировано предложение о представлении таких дополнительных данных.

10.48 Ниже резюмируются предварительные выводы:

- a) в действующих международных стандартах недостаточно четко разъясняется, что представляет собой перепродажа услуг за границей. Все рекомендации в отношении отраслевых классификаций, национальных счетов и платежного баланса подталкивают к представлению данных на валовой основе;
- b) данные, полученные от ограниченного числа стран, свидетельствуют о том, что перепродажа услуг за границей может оказывать существенное влияние на двусторонние торговые потоки. Таким странам рекомендуется включать данные на чистой основе, касающиеся этого нового явления, в дополнительные таблицы (см. таблицу 10.1);
- c) одним из направлений дальнейших исследований должно стать изучение новых случаев, а также дальнейшее совершенствование на основе новых фактологических данных, методов анализа и методических руководств по сбору статистических данных, которые должны касаться, среди прочего, основных характеристик организаторов услуг в части преобразования услуг, точной оценки торговой наценки и доходов, полученных в виде комиссионного вознаграждения. Исследование новых фактологических данных может быть осуществлено путем изучения значимости перепродажи услуг в ряде стран в различных экономических регионах.

Глава 11

Выводы и рекомендации для будущей работы

Введение

11.1 Каждая глава данного Руководства содержит подробный перечень рекомендаций. В настоящей главе представлены важнейшие выводы и основные результаты Целевой группы по глобальному производству (ЦГГП), а также согласованные действия для будущей работы.

Ключевые выводы и рекомендации

Рекомендация 1: Типология схем организации глобального производства

11.2 В Главе 2 представлена типология схем организации глобального производства. Основная цель данной типологии заключается в улучшении международной сопоставимости в результате содействия специалистам по составлению национальных счетов и платежного баланса в определении:

- a) Ролей различных участников в глобальной цепочке создания стоимости;
- b) Тех, кто является экономическим собственником вводимых ресурсов, произведенной продукции и активов в производственной цепочке;
- c) Характера операций, проводимых внутри глобальной цепочки создания стоимости.

11.3 Рекомендуется поддерживать актуальный уровень типологии в соответствии с появляющимися видами схем организации глобального производства, а также проверять практичность имеющейся типологии на основании новых примеров.

11.4 Типология механизмов, касающихся производства товаров, хорошо разработана. Однако глобальное производство также пришло в область услуг. Обсуждение ЦГГП по «перепродаже услуг», как указывается в Главе 10, показывает необходимость дальнейшего исследования в этой области с углублением в детали бизнес-моделей, которых придерживаются так называемые организаторы международных услуг. В качестве будущей работы рекомендуется изучить новые примеры. На тот момент времени полученные доказательства по международным цепочкам создания стоимости услуг были слишком ограничены, чтобы разработать дальнейшие рекомендации.

11.5 При обновлении и усовершенствовании типологии рекомендуется, чтобы специалистов по составлению национальных счетов и платежного баланса продолжали тесное сотрудничество с экспертами в области экономических классификаций, специалистами по регистрам предприятий и экспертами в области наиболее релевантной исходной статистики (например, обследований предприятий, статистики зарубежных компаний-филиалов (СТЗФ), прямых иностранных инвестиций (ПИИ), статистики международной торговли товарами (СМТТ), статистики международной торговли услугами (СМТУ), научно-исследовательским и опытно-конструкторским разработкам (НИОКР)).

Рекомендация 2: Отраслевая классификация бесфабричных товаропроизводителей и регистрация их операций

11.6 Бесфабричные товаропроизводители (БТП) – это производители, передающие функции своей производственной деятельности сторонним организациям, но владеющие при этом основными продуктами интеллектуальной собственности (ПИС) и контролирующие результаты производственного процесса. Строгая интерпретация в Международной стандартной отраслевой классификации всех видов экономической деятельности, версии 4 (МСОК, версия 4) говорит о том, что БТП должны относиться к категории дистрибьюторов, если БТП не предоставляют материальные ресурсы (и не владеют ими) для трансформации,

даже если БТП предоставляют технические спецификации продукции и владеют такими другими критическими ресурсами, как ПИС, используемые в производстве, и поставляют их.

11.7 Среди специалистов по составлению национальных счетов и платежного баланса формируется консенсус о том, что текущий учет деятельности БТП неудовлетворителен. Предоставление таких критических ресурсов, как услуги ПИС (т.е. технические спецификации продуктов) подразумевает, что БТП участвуют в деятельности, отличной от торговли. Поэтому критерий наличия права собственности на материальные ресурсы в 4-й версии МСОК должен быть расширен, таким образом, чтобы он включал такие важнейшие ресурсы услуг, как те, которые относятся к ПИС. Несмотря на то, что в Главе 2 Руководства на первый план выдвигается альтернативная точка зрения, согласно которой БТП относятся к категории производителей, существуют также утверждения о том, что БТП не являются ни дистрибьюторами, ни изготовителями, а относятся к совершенно новой категории производителей, которые в настоящий момент не выделяются в текущей отраслевой классификации. В качестве первого шага рекомендуется разработать правила идентификации БТП, что позволит лучше проанализировать их характеристики. Выделение их в отдельную группу облегчит проверку альтернативной методики учета, представленной в Главе 2.

11.8 В Руководстве изучается граница между БТП и дистрибьюторами путем выработки дополнительных рекомендаций по исследованию значимости ПИС в производственной деятельности таких компаний.

11.9 Рекомендации по учету БТП обсуждались в мае 2013 года и в сентябре 2014 года Консультативной экспертной группой по национальным счетам. Их выводы соответствуют выводам, приведенным выше. Приоритетной областью дальнейшей работы является сбор дополнительной информации по практическому опыту стран, что позволит доработать предложенный критерий классификации БТП и регистрировать их операции в национальных счетах и счетах платежного баланса.

11.10 В настоящее время большинство высокотехнологичных продуктов имеют компоненты продуктов (аппаратное обеспечение) и услуг (программное обеспечение, НИОКР), которые сложно отделить друг от друга. Подобным образом, выпуск компаний, активно участвующих в глобальной цепочке создания стоимости, может включать товары или связанные услуги. Различия между товарами и услугами и между поставщиками товаров и услуг зачастую могут быть размыты. Тем не менее, в соответствии с текущими статистическими стандартами, очевидно, что выпуск подрядчика обычно должен регистрироваться в товарах (а не в услугах), если подрядчик владеет материальными средствами и материальными ресурсами, которые он преобразовывает в произведенные продукты. Различие между товарами и услугами должно быть более детально рассмотрено в будущих версиях Системы национальных счетов (СНС), Руководства платежного баланса и международной инвестиционной позиции (РПБ), МСОК и Классификации основных продуктов (КОП).

Рекомендация 3: Экономическое право собственности – теория и практика

11.11 СНС 2008 рекомендует регистрировать импорт и экспорт на строгой основе смены права собственности (СНС 2008, А3.155). Рекомендованный в СНС 2008 и РПБ6 принцип регистрации услуг по обработке физических ресурсов, принадлежащих другим лицам (т.е. товары для переработки), и услуг по перепродаже приведен в соответствие с этим общим принципом. Такая новая рекомендация обеспечивает лучшую согласованность национальных счетов и платежного баланса.

11.12 Однако строгая регистрация международных операций на основе передачи прав собственности может представлять собой проблему в следующих случаях:

- a) Многонациональные предприятия (МНП) могут устанавливать свою географическую структуру, используя такие юридические лица, как единицы специального назначения (ЕСН), что позволяет им максимизировать прибыль после налогообложения. Материнская компания может передавать юридическое право собственности на ПИС таким ЕСН, которые в остальных случаях не вносят вклад в производственную деятельность МНП. Специалистам по национальным счетам нелегко будет отходить от таких правовых механизмов. Обычно им придется руководствоваться приведенным в отчетности данными о доходах от инвестиций ПИС, несмотря на тот факт, что согласно принципам СНС 2008 эти ЕСН могут не рассматриваться в качестве экономических собственников. ЦГПП рекомендует ясно идентифицировать эти «искусственные» услуги ПИС в национальных счетах или платежном балансе, например, представляя их в дополнительных таблицах, чтобы информировать пользователей о значимости этих потоков. Точная структура таких дополнительных таблиц – это тема будущих исследований.
- b) Даже при отсутствии ЕСН иногда сложно внутри МНП применять принципы экономической собственности на ПИС. Внутри МНП создание ПИС, юридическое право собственности на них и их экономическое применение в производстве может подразумевать вовлечение различных единиц, являющихся резидентами в ряде стран. Это по-настоящему усложняет процесс регистрации торговых потоков, связанных с ПИС. Дерево решений в Главе 4 предлагает рекомендации по соответствующей увязке использования ПИС с

отдельными элементами экономической деятельности внутри глобальных цепочек создания стоимости. Однако получение информации, необходимой для вынесения основательных суждений, может по-прежнему представлять собой некоторую сложность.

- с) Регистрация выпуска многотерриториальных предприятий или похожих предприятий, например, строительных компаний, выполняющих крупные проекты за границей, с разбивкой по странам может потребовать создания условных единиц и пропорционального распределения операций и собственности на активы. Применение принципов экономической собственности в контексте многотерриториальных предприятий может представлять трудности. В Главе 8 представлено практические рекомендации, согласно которым пропорциональное распределение рекомендуется выполнять как совместную задачу всех вовлеченных национальных статистических институтов (НСИ). Также рекомендуется продолжать обмен страновым опытом в области учета деятельности многотерриториальных предприятий.

11.13 Глобализация – это непрерывный процесс, который, как и следовало ожидать, приводит к созданию новых видов схем организации глобального производства. Это означает, что методы учета, в том числе правила распределения экономической собственности в глобальных цепочках создания стоимости, должны адаптироваться соответственно. Поддержание регулярного диалога между сообществом специалистов по составлению национальных счетов и Советом по Международным стандартам учета (СМСУ) позволит руководствоваться новым разработкам в сфере бухгалтерского учета и адаптироваться к ним.. Новая работа по пересмотру единиц, используемых в национальных счетах, запущенная Межсекретариатской рабочей группой по национальным счетам (МСРГНС) – это другое направление, в отношении которого в будущем может потребоваться согласование рекомендаций настоящего Руководства.

Рекомендация 4: Новые источники данных, необходимые для измерения глобального производства

11.14 В Главе 5 рассматриваются изменяющиеся нормы учета между СНС 1993 и СНС 2008, а также различия между пятым и шестым изданиями РПБ, касающиеся регистрации переработки товаров, принадлежащих другим сторонам, перепродажи товаров и БТП. Несмотря на то, что изменения концепций могут быть хорошо понятными, необходимые модификации в сборе данных не всегда бывают простыми.

11.15 По сравнению с СНС 2008 и РПБ6, СМТТ 2010 имеет другую концептуальную основу, т.е. регистрация импорта и экспорта товаров при их физическом пересечении границы. Согласование статистических данных СМТТ с данными по импорту и экспорту, необходимыми в национальных счетах и платежном балансе, предполагает несколько шагов. В Главе 5 рассматриваются такие шаги: переработка товаров внутри таможенной территории и вне ее, перепродажа за границей и бесфабричное производство товаров; при этом по каждой позиции выделяются требования к данным. В зависимости от обстоятельств в отдельных странах эти данные могут не быть общедоступны, и при сборе данных рекомендуется выполнять корректировки. Точнее говоря, потребность в дополнительных данных связана со следующими условиями:

- а) Идентификация импорта и экспорта товаров в статистике СМТТ, к которым не применяется принцип передачи прав экономической собственности (товары, направляемые на переработку или ремонт за границу) и которые не должны регистрироваться как импорт и экспорт в национальных счетах или платежном балансе. Помимо переработки в СМТТ могут потребоваться другие изменения, в частности, когда на отгруженные товары не изменяется право собственности (например, товары, направляемые на ремонт).
- б) Идентификация покупок и продаж товаров за границей, которые необходимо регистрировать как импорт и экспорт в национальных счетах и платежном балансе, но которые остаются ненаблюдаемыми в статистике СМТТ, поскольку эти товары физически не пересекают границы национальной экономической территории.
- с) Дизайн обследований предприятий должен быть таким, чтобы в качестве ключевого признака в вопросах, касающихся запасов материальных оборотных средств, принадлежащих обследуемой единице, использовался принцип собственности, а не принцип территориальности. Изменения в запасах материальных оборотных средств в форме товаров, находящихся за границей, необходимо вносить в таблицы ресурсов и использования. Подобным образом, запасы материальных оборотных средств, находящиеся за границей, необходимо вносить в национальные балансы активов и пассивов. Также рекомендуется явным образом регистрировать запасы материальных оборотных средств, находящиеся за границей (отдельно от находящихся внутри страны), чтобы правильно оценить торговые наценки (исключая холдинговые прибыли и убытки).
- д) Сбор данных по международной торговле услугами является проблемой во многих странах. Рекомендуется включать понятные и четкие вопросы по внутригрупповым услугам в международной торговле в обследование услуг, в зависимости, конечно же, от относительного масштаба деятельности МНП и соответствующего выпуска или потребления внутригрупповых услуг. Можно попросить респондентов аффилированных компаний сообщить о платежах, осуществляемых как компенсация за управленческие

услуги, о которых не сообщается под другими заголовками. Уточненная классификация, как представлено в РСМТУ 2010, предусматривает твердую отправную точку. Вопросы по финансированию в рамках обследования НИОКР считаются вторым наилучшим вариантом сбора информации по международным торговым потокам, относящимся к НИОКР.

11.16 Во многих странах полноценный охват указанных выше пунктов (от а до г) требует расширения масштаба существующих обследований. Иногда аспекты глобального производства сложно измерить с учетом существующих наборов исходных статистических данных, или же они могут оставаться и вовсе ненаблюдаемыми (например, операции с товарами, перепродаваемыми за границей, запасами материальных оборотных средств, находящимися за границей). Тем не менее, многие НСИ сталкиваются с определенными ограничениями. Оптимальное использование существующих данных может оказаться единственным возможным способом двигаться вперед. Важным шагом в этом направлении является валидация данных путем объединения и сопоставления результатов обследований предприятий, статистики внешней торговли товарами и статистики международной торговли услугами. Это предпочтительно выполнять на основе интегрированного коммерческого регистра, который позволяет объединить статистический регистр коммерческих предприятий и таможенный регистр. Также рекомендуется в полном объеме использовать существующие таможенные данные или информацию от налоговых органов.

Рекомендация 5: Новые способы измерения глобального производства

11.17 С помощью вопросника ЦГПП собрана информация по функциональным аспектам так называемых Групп по крупным предприятиям со сложной структурой (ГКПС), которые в последние годы были учреждены несколькими НСИ. Эти ГКПС способны собирать и сводить данные по крупнейшим МНП с самой сложной структурой последовательным и эффективным образом. Стандартная деятельность ГКПС включает комплексный сбор данных (включая данные регистра), разработку данных и анализ согласованности. Для дальнейшего совершенствования деятельности ГКПС, ЦГПП рекомендует развивать соответствующие механизмы сотрудничества и осуществлять работу среди производителей статистики, как на национальном, так и на международном уровнях.

11.18 Вопросы, связанные с глобальным производством, могут требовать от НСИ объединения усилий в целях более общего понимания МНП, глобального производства и международной торговли. Несмотря на то, что способы международного сотрудничества и координации не были детально изучены ЦГПП, были определены следующие области доработки:

- a) Разработка общих международных регистров МНП с наиболее сложной структурой (например, Регистр ЕвроГрупп) поможет распределить экономическую деятельность предприятий по странам согласованным образом. Такие регистры могут стать платформой, поддерживающей производство статистики по глобализации на основе микроданных, и могут помочь в определении экономических отношений и операций, осуществляемых между различными единицами членов МНП. В Руководстве по статистическому регистру коммерческих предприятий (ЕЭК ООН, 2015 год) представлены рекомендации и практические указания по созданию и ведению статистических регистров коммерческих предприятий в развитых и менее развитых статистических системах. В Руководстве также даются некоторые инструкции о том, как работать с МНП и группами предприятий систематическим образом. Однако необходимо проведение дальнейшей работы по изучению вопросов, связанных с глобализацией и, особенно, с аспектами глобального производства; такая работа была включена в повестку дня будущих исследований по статистическим регистрам коммерческих предприятий.
- b) Усовершенствование процесса регистрации внутрифирменных потоков услуг МНП в статистике международной торговли услугами может предполагать совместную работу НСИ. Дерево решений по учету права собственности на ПИС, представленное в Главе 4, показывает, что производителей ПИС гораздо легче установить, чем пользователей. Когда единицы, производящие и потребляющие внутрифирменные услуги, не находятся в одной и той же стране, процесс наблюдения и регистрации международных потоков внутрифирменных услуг желательно согласовывать между НСИ, хотя бы по крупнейшим МНП, чтобы избежать асимметрий в статистике торговли. При этом необходимо учитывать политику обеспечения конфиденциальности и имеющиеся ограничения по обмену данными. Также необходимо проводить дополнительную работу по изучению возможностей обмена микроданными между НСИ исключительно в статистических целях, например, для валидации данных. Международные организации должны учитывать свою роль, которую они могут играть в упрощении этого процесса.
- c) Четкий запрос, выраженный составителями национальных счетов и платежного баланса, заключается в учреждении постоянного форума, на котором национальные эксперты смогли бы обмениваться информацией и опытом по вопросам измерения, относящимся к глобальным производственным механизмам. Глобализация будет продолжать вызывать новые вопросы, связанные с глобальным

производством, которые еще не были изучены. Такой форум мог бы дополнять критический анализ новых примеров, выявлять передовой опыт и в дальнейшем согласовывать учетные практики.

Рекомендация 6: Измерение цен и физического объема

11.19 Одним из ключевых показателей статистики национальных счетов является экономический рост, т.е. рост физического объема валового внутреннего продукта (ВВП) и его компонентов, таких как выпуск, (промежуточное) потребление, накопление капитала, импорт и экспорт. Изменения этих компонентов систематически разбиваются на изменение цен и изменение физического объема. Измерение цены и физического объема в свете глобализации не является вопросом, рассматриваемым в Руководстве, хотя принято считать, что такой вопрос носит важный характер. Рекомендуется адаптировать международные методологические указания по измерению цен (и физического объема) в соответствии с некоторыми основными параметрами выпуска глобальных производителей.

11.20 Разумеется, эта работа потребует участия статистиков в области цен. Репрезентативные индексы цен производителей (ИЦП), как изложено в Руководстве по индексам цен производителей (РИЦП) 2004 и Руководстве по индексам цен экспорта и импорта (2009), в данном контексте являются неотъемлемыми. Репрезентативность индексов цен определяется по их охвату с точки зрения характеристики продукции и географических границ. Согласно РИЦП 2004 (пункт 1.177) ИЦП мог бы охватывать весь выпуск (внутренний и экспорт) или ограничиваться только внутренним выпуском, в зависимости от репрезентативности

11.21 Глобальное производство может включать товары и услуги (импорт и экспорт), которые обладают другими характеристиками, чем те, которые обычно производятся для внутреннего рынка. Следующий перечень товаров и услуг должен входить в повестку дня будущих исследований по измерению цен и физического объема в условиях глобального производства:

- a) Услуги промышленной переработки;
- b) Выпуск головного предприятия и подрядчиков в структуре БТП;
- c) Торговые услуги, связанные с перепродажей товаров за границей;
- d) Услуги головного офиса;
- e) Другие внутрифирменные услуги;
- f) Услуги, связанные с ПИС (в частности, НИОКР);
- g) Запасы материальных оборотных средств, находящиеся за границей.

Рекомендация 7: Анализ торговли в терминах добавленной стоимости усиливает необходимость высококачественной статистики по глобальному производству

11.22 Ключевым требованием проведения анализа методом «затраты-выпуск» с целью измерения торговли в терминах добавленной стоимости является согласование торговой статистики с таблицами «затраты-выпуск» на двустороннем уровне. Задачей в данном процессе является недопущение (или исключение) асимметрий в торговой статистике. Кроме того, анализ глобальных цепочек создания стоимости требует, чтобы национальная статистика с самого встроилась в глобальное измерение. Это может выполняться путем разработки агрегированных показателей, не только на основе отраслевой классификации, но и на основе функций производственной деятельности, например, показывая разные подгруппы переработчиков, БТП, компаний, принадлежащих иностранным владельцам, и т.д.. Это позволит странам строить таблицы ресурсов и использования с разбивкой по этим новым группам, которые, безусловно, будут обладать более высокой степенью однородности по сравнению с агрегатами, которые основаны только на отраслевой классификации компаний, где, как это демонстрирует Руководство, наблюдается существенная разнородность. Такая дополнительная классификация, которая предположительно поможет в определении функций производственной деятельности в глобальной цепочке создания стоимости, является вопросом будущих исследований.

Организация будущей работы

11.23 В рамках продолжения работы по подготовке данного Руководства рекомендуется создать платформу информационного обмена для возможности критического анализа сложных случаев, определения передового опыта и дальнейшего согласования практики учета. Часть этой работы также будет включать тестирование и дополнительное уточнение или расширение типологии схем организации глобального производства, представленных в Главе 2, на основании рассмотрения новых примеров.

11.24 Аналогичным образом, предполагается, что продолжение исследования в области измерения торговли в терминах добавленной стоимости расширит наши знания о глобальном производстве, в частности, в отношении предложенной классификации функций производственной деятельности.

11.25 Предложенная платформа могла бы также использоваться для:

- a) Обмена практическим опытом по сбору данных, методам разработки данных, организационными вопросами и привлечения и функционирования ГКПС;
- b) Сопоставления данных на международном уровне;
- c) Совершенствования в сотрудничестве со статистиками в области цен процесса измерения цен и физического объема характерных операций внутри схем организации глобального производства.

11.26 Платформа может принимать форму очных встреч, а также может включать (защищенный) веб-сайт для сбора и распространения тематических исследований и новой методологии.

11.27 Предлагается пересматривать Руководство по измерению глобального производства, как только новые и дополнительные доказательства потребуют обновления текущей версии.

Предложенный перечень согласованных действий по будущим исследованиям

11.28 Помимо создания вышеуказанной платформы, в рекомендациях данного раздела включены другие согласованные действия с установками на будущее международное сотрудничество и исследования.

- a) Типология схем организации глобального производства должна многократно обновляться на основе рассмотрения новых примеров, в частности, в области БТП и производителей глобальных услуг, объединяя все соответствующие знания в таких областях, как национальные счета, платежный баланс, регистры коммерческих предприятий, экономические классификаторы, СТЗФ, ПИИ, СМТТ, СМТУ и НИОКР. Для этого также необходимо вести регулярный диалог между сообществом специалистов в области национальных счетов и СМСУ, что позволит соответствовать и адаптироваться к новым усовершенствованиям в бухгалтерском учете.
- b) Работа ЦГПП над экономической классификацией и принципом учета БТП еще не завершена и требует дальнейших шагов. Безотлагательные меры заключаются в разработке правил идентификации БТП по классу МСОК и проверке НСИ альтернативных рекомендаций по учету, предусмотренных в Главе 2. Прежде всего, в ходе будущих обновлений МСОК, СНС и РПБ необходимо принятие твердого решения относительно классификации и регистрации БТП.
- c) Поскольку различие между товарами и услугами внутри глобального производства становится все менее и менее четким, такое различие необходимо изучать в будущих пересмотренных вариантах СНС, РПБ, МСОК и КОП.
- d) Необходимо разработать дополнительные таблицы для выявления «искусственных» связанных с ПИС услуг в национальных счетах или платежном балансе, чтобы сообщать пользователям о значимости этих потоков.
- e) Необходимо продолжать обмен опытом по учету деятельности многотерриториальных предприятий и выявлению передовых практик (методы пропорционального распределения). В более общем смысле, необходимо организовать форум для обеспечения систематического обмена информацией по новым методам обследования, источникам данных и методу разработки данных, если речь идет об измерении глобального производства (товары для переработки, перепродажи и бесфабричное производство товаров).
- f) Показатели цен и физического объема для тех категорий товаров и услуг, которые обычно наблюдаются внутри глобального производства, желательно отбирать при будущих обновлениях Руководства по измерению цен и объема (Евростат) и РИЦП (Международный валютный фонд).
- g) Необходимо создавать программы сопоставления данных, которые помогают преодолеть существенные двусторонние асимметрии в статистике по импорту и экспорту товаров и услуг. Необходимо разрабатывать дополнительные к МСОК и КОП классификаторы, фрагменты глобальной цепочки или функции, чтобы улучшить сопоставимость данных по международной торговле и валидацию данных.

Руководство по измерению глобального производства

Глобализация открывает новые возможности и обостряет конкуренцию, вынуждая производителей искать более эффективные способы производства своей продукции. Тем не менее, в последние годы учет глобализированных схем организации производства в национальной статистике стал очень сложной проблемой, это привело к пересмотру источников данных и методов измерения глобального производства с целью получения высококачественных статистических данных для удовлетворения потребностей пользователей.

Данное Руководство содержит всеобъемлющие руководящие принципы как для составителей статистики национальных счетов и платежного баланса, так и для пользователей данными, оно охватывает проблемы в области сбора, производства и анализа данных, связанных с глобальными схемами организации производства. Руководство соответственно:

- обеспечивает практическую поддержку по внедрению новых статистических стандартов - СНС 2008 и РПБ6, в отношении глобальных производственных схем;
- включает в себя примеры и рекомендации, направленные на улучшение понимания глобальных цепочек создания стоимости и международной сопоставимости соответствующих статистических данных;
- рассматривает некоторые нерешенные концептуальные проблемы и возникающие феномены глобализации, которые не очень хорошо отображены в международных статистических стандартах, предлагает возможные пути решений и дальнейших исследований;
- представляет опыт различных стран в области производства статистических данных по глобальному производству.

Руководство, разработано Целевой группой ЕЭК ООН по глобальному производству с участием ведущих экспертов из национальных статистических управлений и международных организаций. При подготовке были использованы комментарии стран и результаты тематических примеров в рамках глобальных консультаций и совещаний экспертов.

Information Service
United Nations Economic Commission for Europe

Palais des Nations
CH - 1211 Geneva 10, Switzerland
Telephone: +41(0)22 917 44 44
Fax: +41(0)22 917 05 05
E-mail: info.ece@unece.org
Website: <http://www.unece.org>