

# Руководство по индексу потребительских цен: концепции и методы, 2020 год

*Международная организация труда / Международный валютный фонд / Организация экономического сотрудничества и развития / Европейский Союз / Организация Объединенных Наций / Всемирный банк*

## Глава 11. Избранные особые случаи

### Введение

**11.1** Некоторые продукты оказались сложными для составителей индекса потребительских цен (ИПЦ) в том, что касается расчета весов и сбора данных. Глава 11 посвящена выбранным особым случаям и содержит подробные рекомендации по некоторым наиболее сложным продуктам и проблемам, с которыми сталкиваются составители. К ним относятся учет сезонных продуктов, интернет-покупок, жилья, бывших в употреблении товаров, производства для собственного потребления, тарифов, телекоммуникаций, транспортных услуг, здравоохранения, образования, социальной защиты и финансовых услуг.

**11.2** Там, где это возможно, в главе указывается предпочтительный подход к рассмотрению каждого особого случая. Однако в настоящее время не существует предпочтительного подхода к трактовке жилья, занимаемого собственниками, и в разделе по этой теме дается обзор различных подходов к трактовке, и описываются преимущества и недостатки каждого метода.

### Сезонные продукты

#### Введение

**11.3** Сезонные продукты — это продукты, которые либо отсутствуют на рынке в определенные сезоны или периоды года, либо имеются в течение всего года, но с регулярными колебаниями количеств и цен, которые связаны с сезоном или временем года.

**11.4** Климат, традиции и институциональные механизмы являются основными причинами регулярных изменений спроса и предложения на продукты. Свежие фрукты и овощи часто имеют ярко выраженные сезонные модели покупки и потребления, а некоторые фрукты и овощи могут вообще отсутствовать на рынке в определенное время года. Другие продукты, которые могут показывать некоторую сезонность, включают другие свежие продукты питания, одежду, воду, электричество и топливо. Списки сезонных продуктов не являются одинаковыми для разных стран. Например, апельсины могут иметься в продаже круглый год в некоторых странах, но только в определенное время года или по более высокой цене в других странах. Точно так же сезонность может варьироваться между различными регионами одной и той же страны. Определенные товары и услуги могут ассоциироваться с некоторыми религиозными и другими праздниками, поскольку их потребление полностью или частично ограничивается периодом праздника, например, рождественские елки, или товары, пользующиеся большим спросом или специально производимые, такие как определенные подарки, преподносимые в конце месяца Рамадан.

**11.5** При составлении ИПЦ можно провести полезное различие между «строгими» сезонными товарами, которые доступны только часть года - «в сезон», и «слабыми» сезонными товарами, которые имеются в течение всего года, но их цены и доступность для покупки значительно колеблются в зависимости от времени года. Продукты со слабой сезонностью обычно не требуют прямого вмешательства со стороны составителя индекса. Сезонно колеблющиеся цены на «слабо сезонные» товары, как правило, будут

учтены в индексе, хотя и не без проблем для пользователей ИПЦ. Например, когда «слабо сезонный» продукт находится «вне сезона», его цена может быть необычно высокой или низкой, и годовая корзина будет отражать эти необычные колебания цен, что приведет к сезонным колебаниям общего индекса. Эта волатильность может вызвать «статистический шум» при анализе и понимании инфляции. Для некоторых целей пользователям нужен ИПЦ, который измеряет изменение базовой цены, а не эти сезонные колебания. Эти вопросы решаются с помощью показателей «базовой инфляции» (см. главы 12 и 14). Строго сезонные продукты представляют более сложную проблему для составителей индекса. Если котировки цен доступны только в одном из двух сравниваемых периодов, то невозможно рассчитать соотношение цен на продукт.

**11.6** Существуют два предпочтительных подхода к рассмотрению строго сезонных продуктов. Игнорирование проблемы и исключение из ИПЦ всех проблемных продуктов не является решением для построения индекса, целью которого является отражение изменений всех потребительских цен. Если эти продукты важны в корзине для расчета индекса, то нет никаких оснований их игнорировать.

**11.7** В этом разделе описываются разные способы работы со строго сезонными продуктами. По сути, существует два метода: *подход с использованием фиксированного веса*, в котором применяется годовой вес для сезонного продукта во все месяцы года с использованием условно исчисленной цены во внесезонные месяцы, и *подход с использованием сезонного веса*, при котором вес равен нулю для внесезонных месяцев, а годовой вес используется для сезонных месяцев. В Резолюции Международной организации труда 2003 г. говорится, что *подход к этим (строго сезонным) продуктам должен определяться основной целью индексов, национальными условиями и практическими соображениями при составлении индекса*. Например, относительная важность, придаваемая измерению помесечной инфляции, и то, как разные методы составления индекса работают на практике, могут повлиять на решение о том, какой метод использовать.

**11.8** Не существует полностью удовлетворительного способа работы со строго сезонными продуктами. Теория индексов может предоставить достаточно эффективные решения, когда основное внимание уделяется сравнению цен в одном месяце с ценами в том же месяце предыдущего года. Но оценка помесечной инфляции может варьироваться в зависимости от используемого подхода, что затрудняет анализ краткосрочных тенденций инфляции. Например, поскольку при *применении фиксированного веса* отсутствие ценовых котировок в определенные месяцы означает, что соотношение цен по месяцам не может быть составлено без условного исчисления цены, результат будет зависеть от метода условного исчисления. В качестве альтернативы отсутствующему продукту может быть присвоен нулевой вес, как в *подходе с сезонным весом*, но возникающие в результате ежемесячные колебания в составе корзины ИПЦ затрудняют помесечные сопоставления инфляции. В целом, очень большие сезонные колебания объемов в сочетании со значительными систематическими изменениями цен могут привести к тому, что сравнение помесечных индексов цен будет вести себя довольно плохо.

**11.9** Трудности при составлении ИПЦ, возникающие в связи с наличием строго сезонных товаров и их отсутствием в другие сезоны, можно решить, выбрав один из двух основных подходов:

- *Метод фиксированных весов (также называемый методом жестких годовых весов)*. Распределение фиксированных годовых весов при предположении, что сезонные товары должны рассматриваться так же, как и все другие продукты. Цены должны быть исчислены условно (импутированы) в периоды, выходящие за границы сезона, либо по последней наблюдаемой цене, либо по тому, что считается «типичной» или «нормальной» ценой. Основными методами условного исчисления является импутирование общего среднего значения или среднего значения для класса (см. главу 6 для более подробной информации о методах импутирования).
- *Метод сезонных весов*<sup>1</sup>. Распределение сезонных весов в соответствии со структурой потребления, обнаруженной в базисном периоде весов. Товарам-представителям присваивается нулевой вес в периоды, выходящие за границы сезона, а расходы на другие выбранные товары-представители корректируются таким образом, чтобы сумма весов корзины равнялась 100.

<sup>1</sup> В ЕС ГИПЦ называется методом сезонных весов, ограниченных классом.

**11.10** Методы более подробно обсуждаются в пунктах 11.13–11.38. Распространенной проблемой является определение периода, когда сезонные товары имеются на рынке, и периода, выходящего за границы сезона. Рекомендуется консервативный подход при определении периода сезонности, чтобы избежать попадания аномальных цен в индекс, например, высокие цены выставляются на первое предложение нового урожая, появляющегося в торговых точках (например, летние фрукты), где количество может быть небольшим, а спрос и цены высокими. Шансы на это минимизируются при использовании метода фиксированных весов путем условного исчисления цены на базе того, что считается «типичной» или «нормальной» ценой. Не существует общепринятого стандартного определения того, что представляет собой «типичная» или «нормальная» цена. В Европейском Союзе (ЕС) в Гармонизированном индексе потребительских цен (ГИПЦ) используется средняя цена в предыдущем сезоне или обычная цена, наблюдаемая до периода распродаж. Цель состоит в том, чтобы предотвратить влияние исключительных цен на индексы в течение всего периода, выходящего за рамки сезона.

**11.11** Несмотря на то, что существующая теория индексов не может удовлетворительно справляться с сезонными продуктами в смысле построения помесечных индексов потребительских цен, она может лучше работать с сезонными товарами, если акцент сместится с помесечных ИПЦ на индекс, который сравнивает цены одного месяца с ценами того же месяца предыдущего года, то есть на индивидуальный годовой уровень инфляции.

**11.12** Методы сезонной корректировки для извлечения сезонных компонентов ИПЦ для анализа не рассматриваются в этой главе, и они должны применяться только в аналитических целях (дополнительную информацию см. в главе 14). Следует также отметить, что, как правило, условное исчисление отсутствующих цен не устраняет сезонные колебания цен. ИПЦ должен отражать фактические цены, уплачиваемые потребителями, и эти колебания должны быть включены.

### **Метод фиксированных весов**

**11.13** Метод фиксированных весов, при использовании которого веса остаются постоянными в течение всех месяцев года и проводится условное исчисление цены, когда товар находится за рамками сезона и недоступен для сбора информации о ценах, теоретически согласуется с концепцией фиксированной корзины. Однако это поднимает вопрос о выборе метода условного исчисления ненаблюдаемых внесезонных цен. Наиболее часто подход условного исчисления цены состоит в использовании последнего имеющегося наблюдаемого значения цены (которое является надежным) и в умножении этой последней доступной цены на величину инфляции цен для наиболее похожей или «сопоставимой» группы товаров-представителей, которая имела место с момента этого последнего имеющегося наблюдения цены. Например, можно использовать аналогичный товар или группу разновидностей товара, которые имеются в продаже в данном сезоне. Отсутствующие цены могут быть оценены с использованием месячного темпа изменения цен на набор продуктов в пределах того же класса Классификации индивидуального потребления по целям (КИПЦ) или с использованием соответствующего подмножества. На измеренную инфляцию агрегатов более высокого уровня, вероятно, в значительной степени влияют факторы, которые не так важны для сезонного продукта. Использование продуктов из одного и того же подкласса, класса или группы КИПЦ также улучшает сопоставимость с подходом, основанным на сезонных весах, тем самым повышая статистическую достоверность.

**11.14** Основой для условного исчисления может быть элементарный индекс, использующий усреднение по формулам Дюто или Джевонса, в зависимости от формулы, используемой для ИПЦ на уровне элементарных агрегатов, или даже это может быть ИПЦ по всем товарам-представителям (т. е. на агрегированном уровне), если нет аналогичной группы товаров.

**11.15** Использование метода переноса вперед (повторение последней зарегистрированной цены) не рекомендуется. Использование метода переноса может привести к смещению в индексе, поскольку помесечные изменения будут нулевыми (как описано в главе 6).

**11.16** Основным недостатком метода фиксированных весов является то, что годовые фиксированные веса не будут репрезентативными для месячной структуры потребления. Например, апельсины могут

иметься в продаже только в некоторые месяцы, но метод фиксированных весов предполагает, что они продаются в течение всего года, и вводит искусственные цены, которых нет на рынке, но которые основаны на движении цен на сравнимый продукт, такой как бананы, который в действительности может иметь ограниченную сопоставимость. Ограниченная сопоставимость сравниваемого продукта может привести к резким колебаниям субиндекса для апельсинов, когда апельсины возвращаются на рынок и снова оказываются доступны для прямого сбора цен. На практике метод фиксированных весов обычно дает достаточно плавные 12-месячные темпы изменения. Условное исчисление цен на основе наиболее сходной группы продуктов или товаров-представителей обычно достаточно хорошо отражает ожидаемую инфляцию цен, когда продукт вернется на рынок, и поэтому часто считается подходящим для среднесрочного и долгосрочного измерения инфляции. Однако использование переноса вперед цен может, конечно, привести к нулю помесечные изменения.

**11.17** Для одежды в первый месяц отсутствует сезонный товар-представитель; цена должна быть возвращена к последней «нормальной» цене. «Нормальная» цена относится к последней собранной цене перед периодом сезонных скидок или распродаж. Во второй месяц следует произвести условное исчисление по этой последней «нормальной» цене. Условное исчисление на основе распродажной или цены со скидкой может привести к занижению индекса цен для одежды. Для других сезонных товаров, таких как свежие фрукты и овощи, также может быть предпочтительнее вернуть последнюю цену в сезоне к «нормальной» цене прежде, чем начать условное исчисление. И наоборот, условное исчисление может производиться на основе последней доступной цены, начиная с первого месяца отсутствия сезонного товара. Методы условного исчисления описаны в следующем разделе.<sup>2</sup>

**11.18** Преимущество метода фиксированных весов, при котором отсутствующие цены условно исчисляются, заключается в том, что его легко объяснить и реализовать, и он сохраняет более или менее неизменной методологию годовой фиксированной корзины.

**11.19** Дополнительная рекомендация заключается в том, что метод, применяемый к сезонным продуктам, в идеале должен быть «самокорректирующимся». Например, если товар после несезонного периода снова появляется по той же цене, по которой он ушел с рынка, то метод должен гарантировать, что это вернет индекс к 100; аналогичным образом, если цена окажется на 10% выше, индекс должен подняться до 110.

### **Условное исчисление цен при использовании метода фиксированных весов: условное исчисление общего среднего и среднего для класса**

**11.20** Принцип условного исчисления заключается в том, что используется наилучшая доступная информация для получения несмещенной оценки цены и движения цены. По сути есть три варианта:

- Условное исчисление общего среднего. Рассчитайте отсутствующую цену на основе среднего изменения цены для имеющихся цен в элементарном агрегате. Это предполагает, что изменение цены отсутствующей разновидности товара, если бы она имелась в торговой точке, было бы равно среднему изменению цен для элементарного агрегата. Это может быть разумным предположением, если элементарный агрегат относительно однороден. Этот метод условного исчисления эквивалентен исключению разновидности из элементарного индекса, независимо от того, используется ли метод агрегирования Джевонса, Карли или Дюто на уровне элементарных агрегатов. Этот метод условного исчисления, как и следующий, обсуждается в главе 6.
- Условное исчисление целевого среднего. Рассчитайте отсутствующую цену на основе среднего изменения цены на «сопоставимый» товар в аналогичной торговой точке. Это представляет собой более точное сопоставление между отсутствующей разновидностью товара и разновидностями или товаром-представителем, предоставляющими цену для условного исчисления. Обычно предпочтительнее проводить условное исчисление с использованием среднего изменения цены в элементарном агрегате, если только результаты условного исчисления не являются ненадежным из-за небольшого размера выборки.

<sup>2</sup> Paul A. Armknecht, and Fenella Maitland-Smith. 1999. "Price Imputation and Other Techniques for Dealing with Missing Observations, Seasonality and Quality Change in Price Indices." Working Paper No. 99/78, Международный валютный фонд, Вашингтон. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/1999/wp9978.pdf>.

- Условное исчисление цен для товаров другого сезона. Условное исчисление с использованием только цен на сезонные продукты в подклассе, классе или группе КИПЦ. Аргументация, лежащая в основе условного исчисления цен для товаров другого сезона, заключается в том, что как сезонные, так и внесезонные товары служат одинаковым целям, хотя и в разных условиях. Напротив, несезонные продукты в рамках одного и того же подкласса, класса или группы КИПЦ могут иметь различное применение. Например, формальные бальные платья имеются в наличии круглый год для определенной цели, поэтому считается, что их нельзя заменить ни летним, ни зимним платьем. Однако теплая и легкая одежда имеет одну и ту же цель защиты тела и взаимозаменяема в зависимости от температурных условий.

**11.21** Существует множество примеров сезонных потребительских товаров. Пример в таблицах 11.1 и 11.2 иллюстрирует метод условного исчисления цен на продукты вне их сезона на основе динамики цен на соответствующие продукты этого сезона. В этом примере есть два сезонных продукта, но только один имеется в продаже в каждый период сбора цен. Кроме того, бывают случаи, когда отсутствует и то, и другое. Эти два товара — *детская летняя одежда для сна* и *детская зимняя одежда для сна*. Поскольку оба товара служат одной и той же цели, они заменяют друг друга в соответствующие сезоны. Это позволяет составителю предположить, что динамика цен на доступный товар подходит для исчисления динамики цен на недоступный товар. Это допущение справедливо и в ситуациях, когда оба товара доступны в один и тот же период сбора цен (то есть сезоны перекрываются на короткое время). В эти периоды просто не было бы необходимости условно исчислять какие-либо цены.

**11.22** Хорошо построенная структура ИПЦ будет иметь в качестве соседних компонентов товары (услуги)- представители, которые можно считать взаимозаменяемыми или очень похожими по своему характеру. Такая структура индекса позволяет определять подходящее движение цен, которое можно использовать при расчете движения цен на недоступные сезонные продукты.

**11.23** В таблице 11.1 показаны соотношения цен для месячного индекса для большей части года; в этом случае краткосрочные месячные соотношения цен, но отмечая, что тоже самое можно применить с использованием долгосрочных соотношений цен. Показана только структура одной небольшой части всей структуры ИПЦ. Приведены четыре элементарных агрегата: *нижнее белье, носки, летнее ночное белье и зимнее ночное белье*. Цены, которые были собраны и для которых краткосрочные соотношения цен обычно могли быть рассчитаны на основе фактических, а не условно исчисленных цен, не выделены курсивом. *Нижнее белье* и *носки* имеются в продаже (и на них можно собрать цены) круглый год. Оба сезонных элементарных агрегата (*летнее ночное белье* и *зимнее ночное белье*.) сгруппированы вместе (субиндекс) в агрегат *ночное белье*. Никакие другие элементарные агрегаты не включены в этот сводный компонент. Следовательно, структура подразумевает, что каждый сезонный элементарный агрегат ночного белья является лучшим индексом, на основе которого можно условно рассчитать движение цен для другого элемента. Соотношения цен, рассчитанные по условно исчисленным ценам в этой ситуации, выделены курсивом. При отсутствии данных о ценах на какой-то из двух сезонных продуктов другие компоненты должны обеспечивать подходящие изменения цен для использования в процессе условного исчисления. Если структура была организована таким образом, что сопоставимые компоненты сгруппированы в качестве соседних, то лучшие компоненты для получения нужного движения цен, вероятно, будут аналогичны компоненту сезонных элементарных агрегатов. В этом примере компоненты «*нижнее белье*» и «*носки*» считаются аналогичными «*ночному белью*». Таким образом, средневзвешенное значение динамики цен на *нижнее белье* и *носки* будет рассматриваться как наилучшая условная оценка соответствующего движения цен как на *летнее*, так и на *зимнее ночное белье*. Соотношения цен, рассчитанные на основе условно исчисленных цен в этой ситуации, выделены жирным курсивом.

Таблица 11.1 Краткосрочные соотношения цен на основе месячных индексов для четырех выбранных элементарных агрегатов

Структура ИПЦ	2019							
	Фев.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сен.
<b>Детская одежда</b>								
<b>Субиндекс: нижнее белье, ночное белье, и носки</b>								
<b>Элементарные агрегаты:</b>								
Нижнее белье	1.010	1.000	1.050	1.005	1.010	1.000	1.030	1.020
Носки	1.000	1.005	1.000	1.030	1.020	1.005	1.000	0.999
Ночное белье								
<i>Зимнее ночное белье</i>	<i>1.010</i>	<i>0.970</i>	<b>1.036</b>	<i>1.100</i>	<i>1.050</i>	<i>0.980</i>	<i>0.950</i>	<b>1.014</b>
<i>Летнее ночное белье</i>	<i>1.010</i>	<i>0.970</i>	<b>1.036</b>	<i>1.100</i>	<i>1.050</i>	<i>0.980</i>	<i>0.950</i>	<b>1.014</b>

Таблица 11.2 Месячные индексы цен с использованием условно исчисленных цен для пропущенных значений для зимнего и летнего ночного белья

Структура ИПЦ	Весы (баз. пер.)	2019								
		Янв.	Фев.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сен.
<b>Детская одежда</b>										
<b>Субиндекс: нижнее белье, ночное белье, и носки</b>	1000	<b>118.3</b>	<b>119.2</b>	<b>118.3</b>	<b>122.6</b>	<b>127.1</b>	<b>130.2</b>	<b>129.5</b>	<b>129.4</b>	<b>131.3</b>
<b>Элементарные агрегаты:</b>										
Нижнее белье	500	119.0	120.2	120.2	126.2	126.8	128.1	128.1	131.9	134.6
Носки	200	120.0	120.0	120.6	120.6	124.2	126.7	127.3	127.3	127.2
<b>Индекс более низкого уровня:</b>	300	116.0	117.2	113.6	117.8	129.5	136.0	133.3	126.6	128.4
<b>Ночное белье</b>										
<b>Элементарные агрегаты:</b>										
<i>Зимнее ночное белье</i>	<i>150</i>	<i>116.0</i>	<i>117.2</i>	<i>113.6</i>	<b>117.7</b>	<i>129.5</i>	<i>136.0</i>	<i>133.3</i>	<i>126.6</i>	<b>128.3</b>
<i>Летнее ночное белье</i>	<i>150</i>	<i>116.0</i>	<i>117.2</i>	<i>113.6</i>	<b>117.7</b>	<i>129.5</i>	<i>136.0</i>	<i>133.3</i>	<i>126.6</i>	<b>128.4</b>

**11.24** Пример начинается со сбора цен, проведенного в феврале. Поскольку это зимний сезон (в северном полушарии), цены на *летнее ночное белье* недоступны. В соответствии с этим методом движение цен на *летнее ночное белье* исчисляется условно, чтобы оно было таким же, как и для *зимнего ночного белья*. Такая же ситуация и в марте.

**11.25** Однако в апреле цены не собирались ни на летнее, ни на зимнее ночное белье. Динамика цен на компоненты, которые считаются наиболее похожими на агрегированный компонент ночного белья, должна использоваться для условного исчисления изменения цен на все позиции агрегата *ночного белья*. Сначала нужно агрегировать индексы (или долгосрочные соотношения цен), а затем основывать условное исчисление на помесечном изменении совокупного индекса этих двух компонентов. Другими словами, сначала вычислить индексы таблицы 11.2, добавляя строку для субиндекса нижнего белья и носков, а затем использовать изменение субиндекса нижнего белья и носков от месяца к месяцу, чтобы условно исчислить отношение для отсутствующего значения для *ночного белья*.

**11.26** В мае снова появилось летнее ночное белье, поэтому были собраны цены. Соотношения цен на товары-представители летнего белья рассчитываются на основе собранных цен. Динамика цен на товары летнего белья в мае измеряется как изменение между условно исчисленными ценами за апрель и фактическими ценами, собранными в мае. Таким образом, этот метод самокорректируется, если условно исчисленные цены начинают отклоняться от «истинного» уровня.

**11.27** Хотя в этом примере показано условное исчисление цен, происходящее на уровне элементарного агрегата, это было сделано для простоты представления метода. Это можно рассматривать как пример, когда в каждом из элементарных агрегатов имеется только одно наблюдение цен. На практике в большинстве систем ИПЦ проводят условное исчисление изменения цен для отдельных товаров-представителей в выборке в рамках элементарного агрегата, используя те же цифры для условного исчисления. Затем расчеты индексов будут выполняться в обычном режиме. Полученные индексы приведены в таблице 11.2. Цифры, выделенные курсивом, основаны на условно исчисленных ценах, как в Таблице 11.1.

**11.28** Этот метод также может применяться к другим продуктам, таким как свежие фрукты и овощи, если ИПЦ имеет соответствующую структуру. Например, цены на сезонные фрукты должны быть условно рассчитаны на основе динамики цен на другие фрукты в данном сезоне, а цены на сезонные овощи должны быть условно рассчитаны на основе динамики цен на другие овощи в данном сезоне.

### **Метод сезонных весов**

**11.29** В подходе, основанном на использовании сезонных весов, товару-представителю присваивают нулевой вес, когда он находится вне сезона, и возвращаются к годовым фиксированным весам, когда товар находится в продаже в «своем» сезоне и доступен для сбора цен. Обычно этот метод применяется в рамках подкласса КИПЦ, для которого вес сохраняется постоянным. Когда товару вне сезона присваивается нулевой вес, вес на высоком уровне агрегирования перераспределяется пропорционально имеющимся в данный сезон товарам-представителям. Например, возьмем категорию сезонных продуктов питания, которая охватывает свежие фрукты и овощи. Только веса товаров-представителей внутри категории свежих фруктов и овощей могут варьироваться от нуля до годового фиксированного веса, однако веса в подклассе фиксированы, так что, по крайней мере, на верхних уровнях агрегирования сохраняется принцип фиксированной корзины.

**11.30** Основное допущение состоит в том, что общие расходы по соответствующему подклассу КИПЦ (часто являющемуся синонимом элементарного агрегата) не меняются в разные периоды года, при этом основная тенденция заключается в том, что расходы переключаются только между сходными товарами-представителями (например, потребители будут склонны покупать другие фрукты, если апельсинов нет в продаже).

**11.31** Подход с использованием сезонных весов имеет то преимущество, что минимизирует практику условного исчисления цен, поскольку цены не будут условно исчисляться в те месяцы, когда товар недоступен для покупки. Цены наблюдаются только в те месяцы, когда веса не равны нулю. Для товаров, цены на которые наблюдались в течение двух месяцев подряд, ежемесячные изменения индексов цен рассчитываются с использованием сопоставимых выборок. Когда товар имеет положительный вес после того, как вес был равен нулю в течение нескольких месяцев, индекс для товара составляется путем сопоставления наблюдения за ценой в первый месяц нового сезона с наблюдениями в последний месяц предыдущего сезона и применения относительного изменения к последнему индексу предыдущего сезона, чтобы получить индекс цен за первый месяц нового сезона.

**11.32** Метод сезонных весов имеет два основных недостатка:

- Он концептуально не согласован с индексом с фиксированной корзиной.
- Помесячные изменения цен отражают не только изменения соотношений цен, но и изменения весов (от нуля до фиксированных годовых весов). Это затрудняет интерпретацию месячных изменений индекса цен.

**11.33** Кроме того, были высказаны опасения по поводу изменчивости точного времени сезонов в разные годы, а это означает, что не удастся полностью избежать условного исчисления цен. Например, если необычные погодные условия задерживают появление на рынке апельсинов, то цены должны быть условно рассчитаны для тех месяцев, когда апельсинов нет в наличии, но где был присвоен ненулевой вес.

**11.34** Настоятельно рекомендуется, чтобы набор продуктов, определяемых как сезонные, не менялся из года в год, за исключением случаев, когда это строго обосновано необходимостью сохранения репрезентативности выборки.

### **Фиксированные или сезонные веса?**

**11.35.** При сравнении подходов с фиксированными и сезонными весами, можно сказать, что эти два подхода дают схожие результаты. Условное исчисление цен на основе динамики цен на схожие товары — метод фиксированных весов — представляет собой форму повторного взвешивания, при которой больший вес придается динамике цен на продукты, имеющиеся для сбора цен.

**11.36.** «Идеального» решения для обращения с сезонными товарами-представителями не существует,

особенно там, где наличие сезонных продуктов (особенно строго сезонных продуктов) означает, что невозможно вычислить полностью удовлетворительный помесечный индекс, который точно измеряет изменение цены от месяца к месяцу.

**11.37.** Если целью ИПЦ является точное измерение годовой инфляции цен, то проблемы, связанные со строго сезонными товарами, сводятся к минимуму (хотя изменения сезонных моделей от одного года к другому по-прежнему составляют проблему).<sup>3</sup>

**11.38.** Следует рассмотреть преимущества и недостатки каждого метода и, по возможности, оценить обоснованность влияния на измеряемую инфляцию до того, как будет реализован конкретный метод. Использование индекса также будет важным соображением. Например, если основной целью построения индекса является его использование для индексации выплат и заработной платы, то тот факт, что подход с использованием сезонных весов означает, что помесечные изменения цен будут отражать не только изменения соотношений цен, но и изменения в потребительских корзинах, может считаться существенным недостатком (то есть пользователи могут усомниться в корректности сравнения цены корзины этого месяца с ценой корзины прошлого месяца, которые могут сильно отличаться). В более общем плане, если пользователь уделяет основное внимание помесечным изменениям, то рекомендуется использовать подход с сезонными весами, несмотря на проблемы с интерпретацией, поскольку годовые веса, используемые с каждым соотношением месячных цен при подходе с фиксированными весами, могут ввести в заблуждение. Если внимание пользователя сосредоточено на долгосрочных изменениях индекса, то использование годовой корзины и годовых долей расходов является наиболее подходящим.

### **Ежемесячный подход: максимальное совмещение – не выход**

**11.39.** Подход с использованием максимального совмещения имеет непосредственное отношение к проблеме сезонности, но, строго говоря, не является альтернативой вариантам с фиксированными или сезонными весами для работы с конкретными продуктами. Скорее, это метод построения индекса, который решает проблемы сезонных продуктов, рассматривая только те наблюдения, которые имеются в обоих сравниваемых месяцах. В этом случае на первый взгляд кажется разумным отдать предпочтение цепному индексу, который сравнивает цены в смежные месяцы, потому что индекс с фиксированной базой может быть не в состоянии эффективно отслеживать изменения рынка. Это связано с динамикой розничного рынка, обусловленной сезонностью, появлением новых продуктов и исчезновением старых. Доли расходов за месяц  $t + 1$  рассчитываются без учета продуктов, на которые не были собраны цены в этом месяце.

**11.40.** Основным недостатком индекса цен с максимальным совмещением является то, что он может иметь значительное смещение в сторону занижения из-за цепного характера индекса. Сезонные продукты, как правило, поступают на рынок по относительно высоким ценам, которые в последующие месяцы падают. Первоначальные высокие цены не всегда отражаются в индексе с максимальным совмещением. Когда эти продукты впервые становятся доступными, они поступают на рынок по относительно высоким ценам, а затем, в последующие месяцы, цены на них существенно падают. Влияние этих первоначально высоких цен (по сравнению с относительно низкими ценами, которые преобладали в последний месяц, когда продукты были доступны в предыдущем году) не учитываются помесечными индексами с максимальным совмещением, поэтому полученные индексы характеризуются значительным систематическим занижением. Смещение вниз наиболее заметно в индексах Пааше, в которых используются количества или объемы текущего месяца. Эти количества относительно велики по сравнению с начальным месяцем, когда продукты стали доступны, отражая влияние более низких цен, когда их количества на рынке увеличиваются.

**11.41.** Метод расчета помесечных индексов с максимальным совмещением не рекомендуется применять

<sup>3</sup> Сосредоточение внимания на годовой инфляции цен приводит к возможности дальнейшего решения — построения 12 ежемесячных индексов Лоу в годовом исчислении (или геометрических индексов Янга, или четырех квартальных индексов), используя сезонные корзины, подходящие для каждого месяца или квартала. С практической точки зрения, ежегодные обследования бюджетов домашних хозяйств (ОБДХ) необходимо будет дополнить, чтобы более подробно охватить сезонные продукты, а это повлечет за собой более высокие затраты.

при особенно больших колебаниях цен. Этот метод, как правило, не рекомендуется из-за возможного цепного смещения. Тем не менее, можно проверить, есть ли проблема с использованием метода на практике, путем сравнения произведения 12 последовательных помесечных индексов с максимальным совмещением с соответствующим прямым сравнением по годам. Если произведение 12 уязвок достаточно близко к соответствующему годовому индексу, то можно использовать метод помесечного совмещения.

## **Проблемы реализации**

### *Определение сезонных товаров в корзине и соответствующая продолжительность сезонного цикла*

**11.42.** Наиболее важные характеристики, которые могут быть связаны со строго сезонным продуктом следующие: он отсутствует в продаже в определенные месяцы (или количество, доступное для покупки, незначительно); наблюдается значительное изменение спроса в течение года; и имеются соответствующие большие колебания в цене. Колебания спроса и предложения означают, что цены не могут наблюдаться в месяцы вне сезона. Для сезонных продуктов характерны колебания как в наличии продуктов, так и в спросе, что может привести к выраженным колебаниям запасов в торговых точках, уровней расходов и цен. Любой период отсутствия товаров для сбора цен в торговых точках должен иметь некоторую типичную годовую циклическую схему. Если по какой-либо причине товар отсутствует в тот месяц, когда он обычно бывает доступен и продается по обычной цене, это не делает его сезонным товаром. Внесезонный период для продукта включает месяцы, в течение которых цены на этот продукт не наблюдаются или не используются при составлении индекса для этого продукта, потому что он не доступен для определения цен или доступен только в небольших количествах в очень немногих торговых точках по ненормальным ценам. Включение аномально высоких цен «начала сезона», собранных в относительно небольшом числе торговых точек, потенциально может привести к занижению индекса, как для методов фиксированных весов, так и для методов сезонных весов. Это также может вызвать трудности у регистраторов цен, пытающихся найти товары.

### *Географический разрез*

**11.43.** Сезонная доступность продуктов может варьироваться в зависимости от регионов в большой стране. Также могут быть различия в предложении (и спросе) между рынками в сельской и городской местности или между рыночными прилавками и более престижными торговыми точками, обслуживающими покупателей с более высокими доходами. Например, некоторые цены могут быть собраны в столице, даже если продукт, как правило, недоступен в других местах. В этом случае могут применяться различные сезонные циклы, особенно если различия выражены, и рассчитываются региональные или городские/сельские субиндексы. Решение должно учитывать степень различий и потребности пользователей.

### *Отсутствие четко определенных сезонов*

**11.44.** На практике сезонные товары не всегда появляются и исчезают каждый год в один и тот же месяц. Это создает проблему как для сравнений месячных индексов с соответствующим месяцем предыдущего года, так и для сравнения квартальных индексов с соответствующим кварталом предыдущего года, но особенно ярко проявляется в первом случае. Пренебрежение важностью тщательного определения сезонов может повлиять на метод, так что будет невозможно правильно отразить изменения цен в индексе цен в краткосрочной перспективе, особенно в подходе, основанном на сезонных весах. Решения, принятые в отношении релевантности цен, которые можно было бы наблюдать, но которые не были зарегистрированы (и не были включены в индекс или использованы для условного исчисления отсутствующих цен), могут повлиять на стабильность индекса цен. Таким образом, то, что сезонные модели меняются, и необходимо решить принять ли это или привести данные к заранее определенной сезонной модели, приводит составителей ИПЦ к необходимости выбора. Особенно важно, чтобы при публикации данных национальная статистическая служба (НСС) предоставляла пояснения к данным, как о месячных изменениях, так и о 12-месячном уровне изменения, а также о том, влияет ли на это изменение сроков распродаж и в каком направлении и на какую величину.

### *Отечественные продукты заменяют импортными вне сезона*

**11.45.** При отечественном производстве особенно важно описание продукта. Составителю ИПЦ необходимо будет сделать вывод о том, имеет ли импортное яблоко такое же качество, как и отечественное, и если да, то можно ли рассматривать его как эквивалентный или «сопоставимый» фрукт. Это суждение должно быть основано не только на разновидности яблок, их общем состоянии и вкусе, но и на том, воспринимает ли их рынок как одни и те же и относится ли он к ним как к одним и тем же.

**11.46.** Чтобы правильно определить те месяцы, в которые индекс цен на сезонный продукт будет рассчитываться на основе наблюдаемых цен, особенно в ситуации, когда методология требует фиксированной сезонной модели, НСС следует подробно изучить исторические данные о ценах и наличии в продаже для каждого продукта и провести анализ чувствительности, чтобы определить рабочие правила для определения включения и исключения продуктов в индекс в определенные месяцы. Эти рабочие правила включают в себя:

- Данные о наличии в продаже необходимы для того, чтобы решить, существует ли вероятность того, что в каком-либо конкретном месяце продукт будет ежегодно возвращаться на рынок.
- Данные о ценах покажут, как включение товара в индекс за первый месяц его возвращения на рынок может повлиять на волатильность индекса. Например, если начальная цена особенно высока (например, более чем на 250 % выше, чем последняя фактическая цена продукта), то было бы разумно рассмотреть возможность не включать продукт за этот месяц, тем более что маловероятно, что продукт был в широкой продаже по такой высокой цене.
- Строго сезонные товары поступают на рынок по высоким ценам, которые снижаются к концу сезона, но могут резко вырасти перед тем, как товару уйти с рынка. Это также окажет влияние, которое может различаться в зависимости от используемого подхода к расчету.

## **Обычные сезонные продукты и обращение с ними**

### *Фрукты и овощи*

**11.47.** Цены на сезонные фрукты и овощи в значительной степени зависят от условий предложения, таких как погода, и, таким образом, товары могут демонстрировать резкие колебания цен по сезонам, а также отсутствовать в определенные сезоны. Однако изменения в спецификациях или качестве не являются обычным явлением и, следовательно, не вызывают таких проблем, как, например, при работе с сезонной одеждой (см. пункты 11.49–11.51).

### *Одежда*

**11.48.** Обращение с сезонной одеждой может быть сложной задачей, особенно в связи с модой. Во многих странах структура цен на одежду связана не только с наличием в продаже сезонных товаров (например, зимних пальто или купальных костюмов), но и со скидками на сезонных распродажах, особенно для модных товаров. Кроме того, проблема сильных колебаний цен объединяется не только с сезонной недоступностью, но и с ежегодными изменениями в товарах под влиянием моды. Новые запасы одежды, поступающие в торговые точки в начале своего сезона, могут иметь фасоны, отличные от тех, что исчезли в конце предыдущего сезона, поэтому возникает вопрос, отличаются ли новые фасоны по качеству от старых. Кроме того, цены обычно падают в течение сезона: цены в конце сезона часто снижаются, поскольку торговые точки очищают свои запасы, готовясь к следующему сезону. Для сезонных товаров необходимо сравнивать новые товары-заменители со старыми товарами, которые исчезли в конце предыдущего сезона, может быть, шестью месяцами ранее. Решение этих вопросов может быть сложным:

- *Изменения спецификации.* Поскольку для многих категорий одежды может быть трудно наблюдать цены на аналогичные товары, правила для оценки того, сопоставима ли замена с оригинальным товаром, возможно, должны быть менее жесткими или строгими. Например, модное пальто этого сезона можно рассматривать как сравнимое с моделью прошлого сезона, если нет очевидных различий в важных характеристиках, например, ткань вместо кожи. Для модных товаров только изменения в характеристиках состава и материала, если они существенны, должны рассматриваться как изменения качества (см. главу 6). Основной характеристикой большинства модных товаров является торговая марка, включающая элемент моды. Сохранение того же или эквивалентного

бренда часто является ключом к сбору цен на модные товары.

- *Цены со скидкой в конце сезона.* В случае товара с временными скидками или участвующего в рекламной акции, когда кажется вероятным, что цена вернется к своему нормальному уровню через короткий период времени, цена со скидкой должна быть включена, и для ее обработки не требуется никаких специальных методов. Если, однако, скидки носят сезонный характер и предназначены для того, чтобы помочь торговой точке распродать запасы старых моделей, то проблема становится более сложной, поскольку, если не будут применены специальные процедуры для обеспечения возврата к нормальным ценам, индекс будет подвержен смещению вниз. Исключение таких ситуаций является важным фактором при определении периода сезонности. Товары с дефектами или нестандартные не должны включаться.

**11.49.** В результате осложнений, рассмотренных в предыдущих параграфах, некоторые НСС применяют следующие процедуры в течение периода времени, когда сезонная разновидность одежды недоступна. При этом используется подход с фиксированными весами, и отсутствующие цены исчисляются условно путем применения динамики цен, используя общее среднее или целевое среднее (см. главу 6) к последней имеющейся нормальной котировке цены. Следует:

- В первый месяц, когда товар или разновидность отсутствуют, записать цену на ее «нормальном» уровне; иными словами, в первый месяц условно исчислить последнюю доступную нормальную цену.
- Условно исчислить цену в течение периода отсутствия товара для сбора цен для второго и последующих месяцев, применяя месячные изменения цен на предметы одежды, на которые имеются цены, к последней нормальной цене.
- Когда возобновится обычный сезон, выбрать замену, максимально похожую на разновидность товара, цена которой была зарегистрирована в предыдущем сезоне, и сравнить его цену с окончательной условно исчисленной ценой старой разновидности товара. Важно, чтобы индекс отражал в полной степени разницу в ценах между последним месяцем, в котором цена была исчислена условно, и первым месяцем нового сезона. Если замещающий товар имеет другой уровень качества, то цена должна быть скорректирована с использованием одного из методов поправки на качество, представленных в главе 6.
- Продолжить сбор цен, используя эту новую разновидность товара для нового сезона.

Глава 5 содержит дополнительные рекомендации по трактовке цен распродаж.

## **Неразрешимые проблемы и серьезные вызовы**

**11.50.** В контексте построения индексов к предыдущему месяцу, точно отражающих инфляцию потребительских цен, не существует полностью эффективного метода учета значительных месячных колебаний цен и объемов, вызванных сильной сезонностью. Подходы с фиксированными и сезонными весами дают одинаковые результаты. Если пользователь уделяет основное внимание помесечным изменениям, то считается, что подход с сезонными весами может являться предпочтительным методом, поскольку он позволяет избежать проблемы, связанной с подходом с фиксированными весами, когда присвоение годовых весов каждому помесечному соотношению цен, может ввести в заблуждение, но при этом принцип фиксированной корзины бывает нарушен. С точки зрения представления, индексы, показывающие уровень инфляции за 12 месяцев, помогают в анализе тенденций, но не позволяют легко выявить изменения в месячных тенденциях. Кроме того, помесечные индексы, использующие максимальное совмещение, склонны к смещению в сторону понижения.

**11.51.** Следует отметить, что при оценке вклада подкомпонента в изменение общего ИПЦ по всем товарам-представителям способ его расчета отличается для сезонного компонента. Об этом говорится в главах 9 и 14.

## **Покупки в интернете**

### **Введение**

**11.52.** Традиционное представление о том, что потребители посещают торговые точки для покупки товаров и услуг, за последние годы изменилось. Важность интернет-покупок значительно возросла. Теоретически ИПЦ должен широко отражать структуру расходов рассматриваемого населения; следовательно, онлайн-покупки должны быть включены в ИПЦ, чтобы поддерживать релевантность индекса, должным образом отражая покупательские привычки потребителей.

**11.53.** Покупки в интернете — это форма электронной коммерции, которая позволяет потребителям напрямую покупать товары или услуги у продавца через интернет, используя веб-браузер. Потребители находят интересующий продукт, посещая веб-сайт розничного продавца напрямую или выполняя поиск среди других поставщиков с помощью поисковой системы, которая показывает наличие и цену продукта в различных интернет-магазинах.

**11.54.** В принципе, интернет-покупки также включают в себя покупки через мобильные приложения<sup>4</sup>, покупки через социальные сети и другие подобные способы, которые предоставляют приложения для мобильных устройств и компьютеров мобильные, а также интернет-приложения для обмена данными. Эти услуги могут быть расширены, чтобы позволить потребителю получить информацию о названии продукта и цене товара на фотографии. Нажав на определенный товар, потребители переходят на страницу продукта, а если они нажимают кнопку «Купить сейчас», они переходят на веб-сайт бренда для завершения покупки. Хотя эти услуги были исключены из-за практических трудностей выявления этих форм покупки и оценки объема и стоимости покупок, необходимо собирать информацию от домашних хозяйств о том, как они совершают покупки в интернете. Для сбора этих данных можно использовать обследование бюджетов домашних хозяйств (ОБДХ).

**11.55.** Рост покупок через интернет способствует более эффективному сбору цен, поскольку сбор цен в интернете может быть относительно простым и дешевым по сравнению с отправкой регистраторов цен в торговые точки. Тем не менее, выявление и измерение онлайн-покупок для определения весов и увеличения выборки торговых точек может быть сложной задачей.

**11.56.** Практические проблемы измерения, связанные с включением интернет-покупок в ИПЦ, имеют некоторые общие проблемы с другими способами осуществления покупок. Вопрос о том, отличаются ли интернет-покупки от любой другой формы розничной торговли, остается спорным. Возможно, основным отличием от более традиционных форм покупок является практичность измерения, то есть оценка веса расходов и сбор данных о ценах пропорционально объему продаж.

**11.57.** Как упоминалось в Главе 5, цены на товары и услуги, продаваемые интернет-магазинами, могут собираться таким же образом, как и при онлайн-сборе цен с веб-сайтов торговых точек с соответствующим физическим местоположением. Выборка товаров-представителей, на которые будет регистрироваться цены, должна быть репрезентативной для онлайн-покупок и может иметь цены, отличающиеся от цен, взимаемых физическими торговыми точками при продаже онлайн. Зарегистрированные цены должны представлять полную стоимость покупки, включая любые налоги и надбавки. Покупки онлайн могут включать стоимость доставки. Для составления ИПЦ расходы, непосредственно связанные с приобретением продукта, на который регистрируют цену, и не выставляемые отдельно в счете-фактуре, должны быть включены в цену. Если оплата выставляется в отдельном счете или относится к покупке нескольких товаров, то она должна быть включена в транспортные услуги.

**11.58.** В этой главе рассматриваются теоретические вопросы и проблемы, а также практические аспекты включения интернет-покупок в ИПЦ. Основные принципы измерения такие же, как и при сборе цен в физических торговых точках.

## **Согласованность и интеграция данных**

**11.59.** Покупки в интернете можно совершать через розничных продавцов, которые присутствуют на рынке как онлайн, так и физически (многоканальные розничные продавцы) или только онлайн (интернет-магазины). Для многоканальных розничных продавцов может не быть необходимости

---

<sup>4</sup> Под покупками в приложении подразумевается покупка товаров и услуг из приложения на мобильном устройстве, например, смартфоне или планшете.

собирают цены на оба метода покупки, если нет разницы в цене, сроках и условиях покупки или наличии товара. Для онлайн-присутствия торговой точки, возможно, потребуется решить вопрос о взимании платы за доставку и дополнительных сборов в случае использования кредитных карт. Когда цены одинаковы, сбор цен для ИПЦ может просто переключиться со сбора цен в магазине на сбор цен онлайн, чтобы сэкономить на затратах на сбор данных. В тех случаях, когда цены и динамика цен одинаковы при обоих способах сбора, разные доли рынка при продажах онлайн и в магазине не будут играть роли при расчете средней динамики цен. Фундаментальный вопрос заключается в том, действительно ли цены в интернете соответствуют ценам в физической торговой точке. Если нет, то покупки онлайн следует рассматривать как особый вид торговых точек, требующий отдельного и надлежащего отражения в ИПЦ.

**11.60.** В исследовании Cavallo (2017) было проведено сравнение цен онлайн и офлайн у крупных многоканальных розничных продавцов в 10 странах. Результаты показывают, что уровни цен в целом были одинаковыми примерно в 72 % случаев в странах, включенных в выборку; однако на одежду и электронику одинаковые цены были найдены в 83% и 92% случаев соответственно. Основываясь на этих выводах, можно использовать интернет в качестве альтернативного способа сбора данных о ценах, когда одни и те же цены имеются в интернете и в традиционных торговых точках. Однако при использовании интернета для сбора данных о ценах НСС должно подтвердить, что онлайн-цены действительно соответствуют ценам в магазине и что сохраняется сильная корреляция между изменениями цен в магазине и онлайн. Соотношение между ценами в магазине и онлайн может меняться со временем, поэтому за этим следует следить.

**11.61.** Самый простой способ определить, соответствуют ли цены на веб-сайте и в магазине, — это одновременно регистрировать цены на товары-представители в магазине и в интернете в течение нескольких периодов, чтобы убедиться, что и цены, и динамика цен одинаковы. Другой вариант – встретиться с респондентом в торговой точке и обсудить, аналогичны ли цены онлайн ценам в физической торговой точке. Если цены и изменения цен считаются разными, а расходы считаются репрезентативными и значительными по обоим каналам покупок, то в идеале следует собирать цены по обоим способам покупок.

**11.62.** С точки зрения более стратегического подхода, НСС следует решить, следует ли в принципе рассматривать интернет-покупки как покупки в торговой точке определенного типа, и в этом случае они должны быть полностью интегрированы в структуру элементарных агрегатов и в выборки товаров-представителей и торговых точек для расчета ИПЦ. Из этого следует, что интернет-покупки следует рассматривать как отдельную страту для формирования выборок и элементарных агрегатов.

### **Оценка весов расходов для интернет-покупок и формирование выборок**

**11.63.** Требование о том, что для составления ИПЦ должна использоваться широко репрезентативная корзина товаров и услуг, и чтобы из месяца в месяц цены регистрировались на одну и ту же корзину, может быть особенно сложным для интернет-цен. Бывает особенно сложно, когда приходится учитывать изменения характеристик продуктов и их исчезновение с веб-сайта от одного месяца к другому, а также появление новых или обновленных товаров и разновидностей. Данные о покупках через интернет представляют собой часть совокупности данных, имеющихся для продуктов, которые должны быть включены в выборку, и, как таковые, представляют особый тип торговой точки. Выбор онлайн торговых точек и товаров основаны на тех же критериях и методах, которые используются для традиционного сбора данных о ценах, опираясь на информацию о способах покупки различных продуктов, зарегистрированную в ОБДХ, и на информацию о продажах, предоставленную, например, интернет-магазинами. Информация о продажах должна исключать продажи предприятиям и должна соответствовать географической разбивке, которой следует ИПЦ (см. пункты 11.65–11.72); однако, поскольку ее может быть трудно отделить от данных о продажах, предоставляемых розничными продавцами и, часто предпочтение отдается информации из ОБДХ, несмотря на то, что она основана на выборке и может быть устаревшей. Данные ОБДХ можно обновлять, используя коммерческую информацию о тенденциях в интернет-покупках, но необходимо соблюдать осторожность, чтобы обеспечить согласованность весов, отражающих структуру расходов в базисном периоде весов.

## Географический охват

**11.64.** Покупки в интернете можно совершать как на внутренних, так и на зарубежных веб-сайтах. Обработка этих операций может вызвать проблемы при расчете ИПЦ и зависит от географического охвата. Составление ИПЦ следует либо национальной, либо внутренней концепции, как описано в главе 2. Используемая концепция определяет с географической точки зрения, какие расходы включаются в веса и на какие товары и услуги регистрируются цены.

### *Национальная и внутренняя концепции*

**11.65.** *Национальная* концепция означает, что ИПЦ должен охватывать все расходы (и цены), относящиеся к домашним хозяйствам-резидентам страны, независимо от того, где осуществляются расходы. Национальная концепция соответствует Системе национальных счетов (СНС).<sup>5</sup> Веса для расходов за границей можно рассчитать на основе ОБДХ, по крайней мере теоретически, но измерение цен, уплачиваемых за границей, может создавать серьезные практические и операционные проблемы, особенно для покупок в физических торговых точках, а не в интернете.

**11.66.** *Внутренняя* концепция означает, что ИПЦ должен охватывать все расходы домашних хозяйств на экономической территории страны, включая некоммерческие расходы иностранных посетителей. Здесь не включаются расходы домашних хозяйств-резидентов за границей.

**11.67.** Как обсуждалось в Главе 2, трактовка покупок, сделанных в интернете, требует особого внимания. В принципе, внутренние и национальные концепции могут служить руководящими указаниями в отношении того, как относиться к расходам на товары и услуги, включая загрузки цифровых продуктов, приобретенных онлайн. Однако во многих случаях интернет-магазины могут базироваться (быть зарегистрированы) за границей, и эти расходы будут считаться трансграничными операциями. Для тех стран, которые следуют национальной концепции, подход ясен. Строго говоря, в соответствии с внутренней концепцией эти расходы не будут включены, поскольку они будут определены как расходы за границей; но на практике это требует более широкой интерпретации. Таким образом, характер интернет-покупок требует иного подхода и особого рассмотрения, особенно в отношении внутренней концепции. Добавим, что значение интернет-покупок продолжает расти.

**11.68.** Многие страны тщательно продумали, как включать расходы (и цены) на товары и услуги, купленные через интернет. Для покупки товаров расходы и цены должны быть отражены в стране, куда доставляется товар.

**11.69.** Услуги, приобретенные в интернете, могут быть более проблематичными для расчета ИПЦ, поскольку существуют как материальные, так и цифровые услуги. Материальные услуги будут включать традиционные услуги, такие как транспорт, гостиницы, вход на культурные/спортивные мероприятия или образование. Цифровые услуги включают телекоммуникации, вещание (например, потоковая передача или загрузка музыки, фильмов или телевизионного контента) и другие услуги (например, программное обеспечение). Если услуга потребляется на экономической территории, где домашнее хозяйство является резидентом, она должна быть включена в ИПЦ; однако, если услуга потребляется за пределами экономической территории страны, она будет исключена. Например, если домашнее хозяйство бронирует гостиничный номер, который будет использоваться и оплачиваться в другой стране, это не должно рассматриваться. Для цифровых услуг, поскольку услуга потребляется на экономической территории страны, расходы и цены должны быть учтены в стране, где домашнее хозяйство является резидентом.

**11.70.** Оценка веса расходов может оказаться более сложной задачей измерения. Когда данные о расходах или другие источники недоступны, но известно, что покупки через интернет значительны, НСС может изучить возможность расширения корзины ИПЦ с использованием оценок весов до тех пор, пока

<sup>5</sup> Еще одна проблема, возникающая в связи с растущим использованием интернета для покупок, — это различие между товарами и услугами. Публикация «Влияние глобализации на национальные счета» (ЕЭК ООН, 2015 г.) включает главу, посвященную электронной коммерции. В главу включена таблица (таблица 13.1) о том, следует ли классифицировать различные виды интернет-покупок как товары или услуги в соответствии с концепциями СНС 2008 и шестым изданием Руководства МВФ по платежному балансу и международной инвестиционной позиции. В дискуссиях о проблемах измерения глобализации вопрос о наличии подходящих индексов цен для дефлятирования потоков товаров и услуг часто упоминается как основная трудность.

не будет установлен точный вес. Таким образом, лучше поддерживается релевантность корзины ИПЦ.

**11.71.** Для отбора товаров-представителей и их разновидностей интернет-магазины часто указывают самые продаваемые товары на своих веб-сайтах. Это может помочь определить продукты для сбора цен; однако списки наилучшим образом продаваемых или самых популярных товаров могут быть искажены интернет-продавцом для стимулирования продаж конкретных товаров. Специалисты, занимающиеся составлением ИПЦ, должны внимательно просмотреть эти списки, чтобы определить те позиции, которые представляют собой наиболее популярные или продаваемые товары.

#### *Определение местоположений онлайн продавца и операции*

**11.72.** Местоположение покупателя, местоположение веб-сайта и местоположение операции могут быть разбросаны по разным странам. Несколько разных местоположений можно рассмотреть при определении того, соответствует ли онлайн-операция национальной или внутренней концепции:

- Место жительства покупателя на момент заказа
- Адрес, по которому доставляется товар
- Адрес покупателя
- Адрес для выставления счета
- Место, где потребляется продукт
- Страна, в которой выплачивается налог, особенно налог на добавленную стоимость и налог на товары и услуги.

**11.73.** Как отмечалось ранее, покупки через интернет требуют более широкой интерпретации внутренней концепции. В этом случае необходимо принять прагматичный подход, а не устанавливать и соблюдать правила и положения, предназначенные для обеспечения строгого соответствия национальным счетам. По этой причине иногда используются альтернативные рабочие подходы. Feldman and Sandberg (2012) в качестве практического решения предлагают использовать адрес, по которому доставляется товар. Страна доставки — это место, где встречаются потребитель и товар. Если страна покупателя не указана в качестве стандартного места доставки покупок с сайта, то можно предположить, что местонахождение продавца находится в другой стране. В соответствии с этим подходом загрузки музыки, электронных книг или программного обеспечения следует классифицировать как покупки внутри страны, поскольку они обычно доставляются пользователю мгновенно. Хотя теоретически это отклоняется от понятия иностранной покупки в интернете, поскольку, скорее всего, будет охватывать покупки на некоторых зарубежных веб-сайтах, на практике некоторые считают это следующей лучшей возможностью. Однако это может привести к несоответствию между ИПЦ и охватом как национальных счетов, так и платежного баланса. Подход, принятый Евростатом для ГИПЦ ЕС, использует административные правила, касающиеся налогообложения, в качестве основы для определения того, как относиться к покупкам через интернет.<sup>6</sup> Рекомендации Евростата по рассмотрению в ЕС трансграничных интернет-покупок заимствованы из правил уплаты НДС применительно ко всем государствам-членам. Правила уплаты НДС учитывают тот факт, что все большее количество продуктов являются электронными (например, электронная книга), а не физическими товарами или услугой в традиционном понимании. Правила проводят различие между товарами, цифровыми услугами и другими услугами. Для товаров, заказанных через интернет, ставка НДС определяется местом доставки, и обычно это будет страна проживания покупателя. Для цифровых услуг ставка НДС определяется страной обычного проживания покупателя. Для нецифровых услуг, даже при бронировании онлайн таких услуг, как авиабилеты и туристические путевки, НДС определяется страной, в которой предоставляется материальная услуга. Рекомендации также относятся к покупкам, заказанным по телефону или по каталогу почтовых заказов, которые трактуются так же, как и покупки через интернет, из-за сходства между различными формами *дистанционной* покупки.

**11.74.** В ЕС сфера охвата ГИПЦ соответствует *внутренней концепции*, поскольку она включает все расходы на конечное денежное потребление домашних хозяйств (как определено в Положениях ЕС о

<sup>6</sup> <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/272892/7048317/HICP-recommendation-on-internet+purchases-December-2016/>

ГИПЦ и описано в Главе 2) на экономической территории, независимо от национальности или обычного места жительства потребителя.

**11.75.** По мнению Евростата, применение правил НДС к составлению ИПЦ в отношении интернет-покупок приводит к следующему:

- Расходы и цены на товары, приобретенные через интернет, учитываются в ГИПЦ страны, куда доставляется товар.
- Расходы и цены на материальные услуги, приобретаемые через интернет, регистрируются в ГИПЦ страны, где предоставляется услуга.
- Расходы и цены на цифровые услуги (например, услуги связи, вещания или электронные услуги) учитываются в ГИПЦ страны, где обычно проживает потребитель.
- Цена, которая должна быть зарегистрирована, должна быть полной ценой, включая любые обязательные дополнительные затраты, при условии, что эти затраты могут быть отнесены исключительно к покупке соответствующего продукта.

### **Сбор цен**

**11.76.** Что касается сбора данных о ценах и поддержания фиксированной потребительской корзины, то следует отметить, что сбор данных о ценах в режиме онлайн сопряжен с теми же, но более сложными для решения проблемами, что и сбор данных о ценах в физических торговых точках, такими как отсутствие товаров, вопросы замены и поправок на качество, а также трактовка расходов на доставку<sup>7</sup>. Применяются стандартные принципы сбора цен. При традиционном сборе цен, если товар распродан или больше недоступен, регистратор цен может поговорить с персоналом торговой точки и выбрать товар на замену, а также внести необходимые поправки на качество. При сборе цен через интернет маловероятно, что будет возможность взаимодействия с розничным продавцом, а наличие товара часто можно определить только при попытке покупки. Кроме того, если товар отсутствует в продаже, может быть трудно определить в режиме онлайн, отсутствует ли он постоянно или временно, а в первом случае подробная информация о продукте, необходимая для выбора замены и внесения поправок на качество, как правило, недоступна из-за ограниченности информации на веб-сайте продавца. НСС должны исследовать потенциальные веб-сайты для сбора цен онлайн, чтобы убедиться в наличии достаточного количества товаров и достаточно подробной информации о товарах для сбора цен на основе единого подхода и с постоянным качеством. Например, для таких товаров, как одежда, веб-сайты должны содержать достаточное количество характеристик, таких как марка, материал, стиль и покрой, чтобы облегчить выбор подходящей замены исчезнувшему предмету одежды и, при необходимости, выполнить корректировку на качество.

**11.77.** Платформенные веб-сайты создают дополнительные трудности для сбора цен. Многие веб-сайты продают товары напрямую потребителям, в то время как другие служат скорее виртуальной торговой площадкой (маркетплейс), где продаются товары различных онлайн-продавцов и интернет-магазинов. Если веб-сайт продает товары напрямую потребителям, его следует рассматривать как торговую точку для целей сбора информации о ценах. Если веб-сайт больше похож на виртуальный рынок, отдельные розничные продавцы могут рассматриваться как отдельные торговые точки. Это было бы похоже на то, как физические торговые центры учитываются в ИПЦ. Торговый центр не рассматривается как единственная торговая точка; скорее отдельные розничные продавцы в торговом центре рассматриваются как отдельные торговые точки. Таким же образом можно рассматривать платформенный веб-сайт, выступающий в качестве виртуальной торговой площадки.

### **Учет дополнительных затрат на интернет-покупки**

**11.78.** Часто при покупке товаров и услуг в интернете возникают дополнительные затраты, связанные с покупкой товара. Эти затраты могут включать, например, стоимость доставки или комиссию за пользование кредитной картой. В некоторых случаях по ним выставляется отдельный счет, а в других

---

<sup>7</sup> Как упоминалось в главе 5, стоимость доставки должна быть включена в стоимость онлайн-покупки, если счет на нее не выставляется отдельно и доставка неотделима от покупки.

нет. Также можно отметить, что некоторые дополнительные затраты становятся очевидными только в момент покупки. Можно утверждать, что если затраты неизбежны для потребителя, т. е. если право собственности на товар не может быть передано без их оплаты домашним хозяйством, то они должны быть включены в ИПЦ как часть операции. Стоимость доставки может варьироваться в зависимости от географического местоположения покупателя, и ее необходимо будет включать в национальный ИПЦ, а также в ИПЦ для региона или города. Этот подход также может применяться, когда доставка осуществляется другой компанией, если она является частью операции. В этом случае транспортные расходы будут рассчитываться отдельно и включаться в транспортные услуги для целей составления индекса.

**11.79.** *Плата за доставку.* КИПЦ 2018 классифицирует плату за доставку отдельно от покупной цены. Это позволит ИПЦ более точно отражать соответствующее изменение цен. В КИПЦ 1999 плата за доставку включена в цену, уплачиваемую за товар. Если плата за доставку изменится, это будет отражено как изменение цены товара. Например, если цена стола составляла 500 долларов в период t1 и оставалась неизменной в период t2 на уровне 500 долларов, а плата за доставку увеличилась с 50 до 70 долларов, то в соответствии с КИПЦ 1999, окончательная цена изменится с 550 до 570 долларов, поскольку составитель ИПЦ включает стоимость доставки в цену товара. Следовательно, хотя цена товара не изменилась, индекс показывает движение цены, которое относится не к самому товару, а к транспортной услуге.<sup>8</sup>

**11.80.** *Сбор за обработку кредитной карты* должен учитываться, если это неизбежные затраты при покупке товара, которые несут большинство домашних хозяйств, покупающих этот товар. Некоторые веб-сайты взимают несколько сборов за использование разных кредитных карт. В этом случае следует по возможности получить ставки надбавки (проценты, взимаемые за использование конкретной кредитной карты), чтобы взвесить различные сборы; в противном случае оценка может быть получена путем усреднения различных сборов. Например, если авиакомпания взимает комиссию в размере 1,3 % за использование кредитной карты и 0,6 % за использование дебетовой карты, и, по оценкам, коэффициенты использования составляют 70 % и 30 % соответственно, составитель рассчитает взвешенную процентную комиссию в размере 1,09 %. В качестве альтернативы, если коэффициенты использования отсутствуют составитель может усреднить две платы за карты вместе, что даст 0,95 %. Эта ставка затем может быть применена к цене авиабилета.

## Жилье

### Введение

**11.81.** В этом разделе сначала описывается трактовка затрат на жилищные услуги, производимые и потребляемые владельцами жилых помещений, а затем затрат, которые несут арендаторы. Учет затрат на жилищные услуги, потребляемые владельцами жилых помещений, в ИПЦ зависит от согласованного теоретического подхода и практических ограничений, связанных с наличием данных. Учет арендованного жилья является более простым, и затраты, которые несут арендаторы, часто используются для условного исчисления затрат на жилищные услуги, потребляемые владельцами жилых помещений.

### Жилищные услуги, потребляемые владельцами жилых помещений

**11.82.** Учет затрат на жилищные услуги, потребляемые владельцами жилых помещений, в ИПЦ, возможно, является одним из самых сложных вопросов, с которыми сталкиваются составители индекса. В зависимости от доли собственников жилья в исследуемой совокупности населения, разные концептуальные подходы могут оказать существенное влияние на ИПЦ, воздействуя как на веса, так и, особенно в краткосрочной перспективе, на измеряемую инфляцию.

**11.83.** В идеале выбранный подход должен согласовываться с концептуальной основой, которая

<sup>8</sup> Хотя эта классификация отличается от СНС, которая определяет «цену покупателя» как включающую любые транспортные расходы, оплачиваемые отдельно покупателем для доставки в требуемое время и место (*СНС 2008*, параграф 6.64), когда это невозможно, во многих странах национальные счета отклоняются от этого подхода и включают расходы на доставку в раздел транспортных услуг, а не относят их на цену продукта.

наилучшим образом соответствует основному использованию ИПЦ. Однако требования к данным могут быть такими, что не представится возможным следовать предпочтительному подходу. Кроме того, ИПЦ может быть многоцелевым, и может быть трудно установить основную область использования индекса. Двойное использование ИПЦ как в качестве макроэкономического показателя, так и для целей индексации (как описано в главе 2) может приводить к явному напряжению при разработке надлежащих способов учета затрат на жилищные услуги, потребляемые владельцами жилых помещений, которые подошли бы для всех задач. В этом случае может быть необходимо принять подход, который не полностью соответствует подходу, принятому для других товаров (услуг)-представителей в ИПЦ. Структуры национального рынка жилья и практические вопросы измерения также являются важными соображениями при выборе того, какой подход следует применять на практике.

**11.84.** Включение затрат на жилищные услуги, потребляемые владельцами жилых помещений, повысит репрезентативность и релевантность ИПЦ. Использование затрат на жилищные услуги, потребляемые владельцами жилых помещений, в международном контексте, например, для измерения экономической конвергенции, должно, в принципе, повысить сопоставимость ИПЦ между странами. Однако в связи с этим были высказаны два основных соображения. Во-первых, учитывая относительно высокий вес жилья, занимаемого владельцами, в большинстве стран, включение затрат на жилищные услуги, потребляемые владельцами жилых помещений, может повлиять на уровень инфляции и волатильность показателей. Во-вторых, это может усилить расхождения в показателях уровня инфляции между странами и может затруднить для страны выполнение критериев конвергенции уровней инфляции, установленных для группы стран, из-за различий между относительной важностью рынка жилья, занимаемого владельцами, в разных странах и расхождений в соответствующей динамике цен на жилье по странам.

**11.85.** В зависимости от используемого методологического подхода данные о затратах на жилищные услуги, потребляемые владельцами жилых помещений, могут быть не такими своевременными, как другие данные для ИПЦ, и составление репрезентативных индексов для затрат на жилищные услуги, потребляемые владельцами жилых помещений, может быть возможно только на квартальной основе. Оба аспекта окажут влияние на статистическое качество и возможность использования ИПЦ.

**11.86.** После принятия решения о включении в ИПЦ затрат на жилищные услуги, потребляемые владельцами жилых помещений, НСС должно принять во внимание все предыдущие соображения при принятии решения о том, какой подход использовать. Критерии выбора подхода будут включать: соответствие потребностям пользователей и основной цели ИПЦ; согласованность с остальными индексами потребительских цен; согласование с международной практикой (хотя в случае затрат на жилищные услуги единой согласованной методологии не существует); признание общественностью; и практичность реализации.

### *Разные теоретические подходы*

#### **Подход со стороны использования: оценка потока услуг**

**11.87.** Общая цель подхода с точки зрения использования, состоит в том, чтобы измерить изменение с течением времени стоимости потока жилищных услуг, потребляемых проживающими в жилых помещениях владельцами. Более детализированные подходы подпадают под одну из двух категорий: подход на основе издержек пользователя и подход на основе эквивалентной арендной платы.

**11.88.** *Подход на основе издержек пользователя* пытается измерить изменение издержек использования жилища для проживающих в нем владельцев. В базисном периоде весов эти издержки состоят из двух элементов: периодические фактические затраты, такие как расходы на ремонт и обслуживание, и налоги на имущество; и альтернативные издержки при инвестировании в жилище вместо того, чтобы использовать вложенную сумму для какой-либо другой цели. В простейшем случае, когда дома покупаются сразу, эти альтернативные издержки представлены нормой прибыли, доступной для получения по альтернативным активам. Чаще всего покупка дома хотя бы частично финансируется за счет ипотечных кредитов. В этом случае альтернативные издержки можно рассматривать как среднее значение процентных ставок по ипотечным кредитам и альтернативным активам, взвешенным по доле покупной цены, выплаченной из заемных средств и наличными.

**11.89.** Оценку весов базисного периода для периодических фактических затрат, таких как расходы на ремонт и обслуживание, обычно можно получить из ОБДХ. Однако необходимо соблюдать осторожность, чтобы различать текущий ремонт и обслуживание, которые поддерживают жилище в его первоначальном состоянии, и изменения или дополнения, которые представляют собой значительные функциональные улучшения в жилище (например, преобразование чердака в комнату или строительство пристройки). Изменения и дополнения не учитываются при подходе на основе издержек пользователя. На практике провести различие между большим ремонтом и обслуживанием, с одной стороны, и изменениями или дополнениями, с другой стороны, может оказаться затруднительным, если полагаться на информацию, полученную из ОБДХ. Напротив, построение ценовых показателей для этих позиций обычно не представляет особых трудностей.

**11.90.** Оценка веса базисного периода для альтернативных издержек является более сложной и требует моделирования. Один из упрощенных подходов состоит в том, чтобы предположить, что все проживающие в жилых помещениях владельцы приобрели свои жилища за наличные в начале периода и продали их в конце этого же периода. В течение периода их альтернативные издержки составляют сумму упущенного процентного дохода (то есть сумму процентного дохода, которую они могли бы получить, вложив эти средства в какие-то другие активы), транзакционных издержек и амортизации. Компенсацией этих издержек будет любой прирост капитала, полученный от продажи жилья. Построение требуемых показателей изменений цен также является довольно сложным вопросом, требующим, особенно в отношении элемента амортизации, применения в значительном объеме условного исчисления. Учитывая, что дом частично покупается за счет ипотечного кредита, типичную формулу для издержек пользователя (UC) можно записать следующим образом:

$$UC = rM + iE + D + RC - K \quad (11.1)$$

где  $M$  и  $E$  – это ипотечный долг и собственный капитал, а  $r$  и  $i$  – это процент по ипотечному кредиту и безрисковая норма доходности для альтернативных активов, соответственно;  $D$  – амортизация,  $RC$  – другие фактические затраты, и  $K$  – прирост капитала.<sup>9</sup> Обобщенно это подразумевает вычисление доли домовладельцев, имеющих ипотеку, и среднего размера ипотеки, а также применение к ним ставки по ипотеке. Другой ставкой процента в формуле издержек для пользователя должна быть безрисковая номинальная процентная ставка, применимая к капиталу.

**11.91.** Обычно НСС не используют подход на основе концепции полных издержек пользователя. Данное обстоятельство отражает концептуальные и методологические сложности, связанные с использованием упомянутого показателя, что может также затруднить его понимание общественностью и получение широкой поддержки этого подхода. По этой причине методология подробно не обсуждается в настоящем Руководстве. Однако следует отметить, что относительный темп изменения цен на жилье значительно влияет как на веса, так и на текущие показатели изменений цен. Поскольку в формуле издержек пользователя обычно преобладают прирост капитала и процентные ставки, в том случае, когда темп роста цен на жилье превышает номинальные процентные ставки, вес издержек пользователя может быть отрицательным (указывая на отрицательную цену издержек пользователя).

**11.92.** На практике можно избежать некоторых из этих затруднений, приняв другой вариант или более узкое определение издержек пользователя. Например, некоторые страны приняли такой вариант подхода на основе издержек пользователя, при котором внимание сосредоточено на валовых процентных платежах по ипотечному кредиту и амортизации, отчасти потому что владельцы жилья с готовностью признают эти позиции в качестве важнейших затрат. Процентные платежи по ипотечному кредиту можно рассматривать как издержки по сохранению жилья на сегодняшний день, тогда как элемент, связанный с амортизацией, представляет собой текущие расходы, которые потребовались бы на компенсацию ухудшения качества и устаревания жилого помещения, которые в противном случае имели бы место с течением времени. Методология расчета средних фактических процентных платежей по ипотечным кредитам для домашних хозяйств, включенных в выборку для расчета индекса, изложена ниже в пунктах, посвященных подходу на основе платежей к затратам на жилищные услуги,

<sup>9</sup> Альтернативой этому подходу может быть использование предполагаемых или прогнозируемых затрат на подходящий период. Различные методологии обсуждаются в работе Randal Verbrugge. 2008. "The Puzzling Divergence of Rents and User Costs, 1980–2004." Review of Income and Wealth, Series 54, Number 4, Bureau of Labor Statistics, Washington, DC.

потребляемые владельцами жилья (пункты 11.128–11.141).

**11.93.** Использование процентных платежей по ипотечным кредитам в подходе на основе издержек пользователя и в подходе на основе платежей, как описано в пунктах 11.128–11.141, может создавать теоретические и практические трудности для некоторых пользователей в зависимости от заявленной цели ИПЦ. Почти для всех товаров (услуг)-представителей в корзине ИПЦ повышение цены представляет собой увеличение стоимости жизни для целевой совокупности домашних хозяйств в целом. Однако это не обязательно относится к выплате процентов по ипотеке. Повышение процентных ставок, как правило, приносит пользу владельцам сбережений, к которым относится значительная часть целевого населения. Повышение процентной ставки по сбережениям соизмеримо повысит благосостояние этой части населения. В частности, для пенсионеров, которые, как правило, являются держателями сбережений, а не заемщиками, индексация пенсионных пособий в соответствии с ИПЦ, который частично основан на процентных ставках по ипотечным кредитам, может вызвать недоумение у широкой общественности.<sup>10</sup> Объяснить тем, кто страдает в финансовом отношении, когда процентные ставки падают, почему процентные платежи по ипотечным кредитам входят в сферу охвата ИПЦ, а проценты по сбережениям не входят, может быть сложно. Более серьезной проблемой с макроэкономической точки зрения является то, что включение процентных ставок по ипотечным кредитам в ИПЦ снижает его релевантность и полезность для целей денежно-кредитной политики, поскольку процентные ставки являются одним из основных макроэкономических рычагов для сдерживания инфляции.

**11.94.** Одним из способов решения проблемы индексации для вкладчиков и заемщиков в рамках подхода, основанного на издержках пользователей, является составление индексов для подгрупп населения наряду с официальным ИПЦ. Подгруппы населения можно определить по доходу, благосостоянию или этапам жизненного цикла, а взвесить их с использованием данных ОБДХ. Отдельный индекс для той части населения, которая получает индексированные пенсионные пособия, может быть составлен без учета процентов по ипотечным кредитам, что позволит исключить выплаты, не релевантные для этой подгруппы населения. Такие дезагрегированные оценки могут помочь в разработке политики. В более общем плане страны могут составлять дополнительные ИПЦ, предназначенные для измерения инфляционного опыта у различных сегментов населения. Многие утверждают, что если определенная подгруппа населения должна получить компенсацию за увеличение стоимости жизни, то, в принципе, веса расходов должны быть построены для этой подгруппы, принимая во внимание, что это усиливает сохранение текущей структуры расходов подгруппы.<sup>11</sup>

**11.95.** Амортизация является постепенным процессом, и ее можно наилучшим образом представить с помощью суммы средств, которую нужно оценивать каждый год, в отличие от фактических расходов (которые обычно составляют крупную сумму, но делаются не часто). Вес базисного периода для амортизации можно определить на основе текущей рыночной стоимости жилья, занимаемого его владельцами, исключая стоимость земли, умноженной на среднюю норму амортизации. Последний компонент можно получить из оценок потребления капитала в форме жилья в национальных счетах. Условно исчисленный таким образом соответствующий показатель цены в идеальном случае должен быть индексом цен на жилье за вычетом стоимости земли, а не индексом затрат на работы по обновлению. Обсуждения того, как это можно сделать, включено в пункты 11.128–11.141.

**11.96.** *Подход на основе концепции эквивалентной арендной платы* предусматривает попытку измерить изменение цен на жилищные услуги, потребляемые владельцами жилья, посредством определения рыночной стоимости этих услуг. Иными словами, оценка базируется на определении того, сколько должны были бы заплатить владельцы жилья, если бы брали свое жилье в аренду. При таком подходе включение издержек, которые обычно несут владельцы-арендодатели, таких как страхование жилья,

<sup>10</sup> В целом, основная цель индексации платежей состоит в том, чтобы поддерживать постоянство покупательной способности получателя платежей, а не устранять влияние финансовых шоков на платежи.

<sup>11</sup> ОБДХ предоставляет данные о характеристиках домашних хозяйств, таких как доход и количество членов домашних хозяйств. Это полезно для обеспечения того, чтобы расходы соответствовали расходам исследуемой совокупности для расчета ИПЦ, а также может быть использовано для расчета ИПЦ для различных подгрупп населения. В зависимости от дизайна ОБДХ может предоставлять информацию о типах торговых точек, в которых совершаются покупки, и о приобретаемых разновидностях товаров. Эту информацию можно использовать для построения элементарных агрегатов на более детальном уровне и для улучшения плана выборки торговых точек и товаров (услуг)-представителей для сбора цен, чтобы отразить различия по группам населения в приобретении разновидностей товаров и услуг и типах используемых торговых точек.

крупные расходы на ремонт и обслуживание, а также налоги на имущество, оказалось бы необоснованным, так как включало бы элементы двойного счета. Подход на основе концепции эквивалентной арендной платы рекомендован в *СНС 2008* (*СНС 2008* параграфы 6.117 и 15.141) для измерения жилищных услуг, включаемых в расходы на конечное потребление домашних хозяйств, а также используется в международных сопоставлениях уровня жизни. Ценовой показатель условно исчисленной арендной платы может быть получен либо из легко доступных рядов цен аренды, взвешенных для отражения текущего состава жилищного фонда, занимаемого собственниками, которые затем могут быть применены к эквивалентам арендной платы в базисных периодах весов и цен, либо можно приобретать на регулярной основе у эксперта, такого как агент по недвижимости или брокер, данные о текущей эквивалентной арендной плате для выборки домов с различными характеристиками, которые являются репрезентативными для жилого фонда, занимаемого владельцами.<sup>12</sup>

**11.97.** Подход на основе эквивалентной арендной платы рассматривается во многих странах как жизнеспособный вариант, но необходимо иметь прозрачный рынок арендной платы и надежную информацию об арендной плате с разбивкой по типам жилья, местоположению и другим факторам, определяющим арендную плату. Ряд стран используют этот подход по теоретическим и практическим причинам. Во многих развивающихся странах значительную часть жилого фонда составляют вновь построенные жилые помещения (иногда самостоятельные постройки) на землях, принадлежащих семье, или старое жилье, которое было значительно модернизировано. Различия в качестве между вновь построенными жилищами могут быть значительными, а жилищная мобильность может быть низкой, что приводит к ограничению рынков продажи жилья. Это может быть дополнительно осложнено отсутствием формальной передачи прав собственности или прозрачных прав собственности. Отсутствие такой информации, обычно легкодоступной в более развитых странах, делает подход на основе эквивалентной арендной платы практическим вариантом для включения затрат на жилищные услуги, потребляемые владельцами жилых помещений, в ИПЦ для развивающихся стран. Многие развитые страны также используют этот подход при составлении ИПЦ, например, если их целью является составление индекса стоимости жизни (ИСЖ), или их цель состоит в том, чтобы обеспечить более точное согласование с национальными счетами.

**11.98.** Для получения веса для эквивалента арендной платы необходимо оценить, сколько заплатили бы владельцы жилых помещений, проживающие в них, в базисный период весов за аренду своего жилья. Обычно не ожидается, что проживающие в своем жилье владельцы оценят и достоверно сообщат эту информацию в ОБДХ. Однако, в принципе, это можно оценить, сравнив жилища собственников с сопоставимыми сдаваемыми в аренду жилищами и применив эту арендную плату к жилищам, занимаемым собственниками. На практике это порождает ряд проблем, особенно в странах, где общий размер рынка частной аренды невелик или где арендованные жилые помещения относятся к типу, отличному от жилья, занимаемого собственниками, в том, что касается общего качества, возраста, размера и местоположения. Непосредственное условное исчисление на основе фактической арендной платы также может быть неверным, если цены на рынке аренды регулируются.<sup>13</sup>

**11.99.** В тех странах, где в совокупность для обследования с целью составления ИПЦ входят все домашние хозяйства-резиденты, более тесное кооперирование с национальными счетами помогает решать проблемы оценки, такие как размер выборки, веса на более низком уровне агрегирования и конкретные изменения рынка. Соответствующий ряд цен для арендной платы владельцев, проживающих в собственном жилье, может быть получен из фактического индекса арендной платы, за исключением случаев, когда такая арендная плата подлежит ценовому регулированию. В зависимости от соотношения числа владельцев, проживающих в собственном жилье, и арендаторов, а также от состава жилищного фонда с точки зрения характеристик жилья, в существующие обследования арендной платы, возможно, следует внести изменения, чтобы они соответствовали требованиям составления рядов показателя эквивалентной арендной платы для владельцев жилья. Если общая стоимость эквивалентной арендной

<sup>12</sup> К использованию источника данных из частного сектора следует подходить с осторожностью, поскольку методология, используемая частной организацией, может быть потенциально предрасположена к предвзятости и быть менее подходящей, чем методология, разработанная независимым органом.

<sup>13</sup> Кроме того, также утверждается, что можно считать, что владельцы жилья получают значительную дополнительную полезность от таких функций, как гарантия владения и возможность модифицировать жилище, что подразумевает необходимость внесения дополнительных корректировок в первоначальные условные исчисления.

платы владельцев значительно превышает фактическую арендную плату, абсолютный размер существующей выборки для сбора цен может оказаться недостаточным. Если характеристики жилых помещений, занимаемых владельцами, значительно отличаются от характеристик жилых помещений на общем рынке аренды, существующее обследование аренды жилья может также потребовать более тонкой стратификации (например, по типу и размеру жилья и по местоположению), если размер выборки достаточно велик, чтобы позволить это сделать. Тогда ценовым показателям для различных страт можно присвоить разные веса при расчете рядов фактической арендной платы и эквивалентной арендной платы владельцев жилья.

**11.100.** В то время как включение субсидируемых и регулируемых цен в ряды фактической арендной платы может оказаться приемлемым, эти показатели не следует применять при расчете рядов эквивалентной арендной платы для владельцев, проживающих в собственных жилых помещениях. Учитывая возросшую значимость арендной платы в общем индексе, может также возникнуть необходимость уделить больше внимания измерению изменений цен для отдельных объектов при смене арендаторов. Поскольку смена арендаторов часто дает возможность владельцам отремонтировать жилые помещения или повысить ставки аренды, независимо от ремонта, следует избегать практики, при которой все подобные изменения цен трактуются как следствие изменений в качестве. По этим причинам индекс, учитывающий запасы, является наиболее подходящим для подхода, основанного на издержках пользователя. Индекс арендной платы, основанный на потоке, составленный по данным из новых договоров аренды, может вести себя совершенно иначе, чем индекс арендной платы, основанный на запасах. Индекс арендной платы, основанный на запасах, как правило, более стабилен и, как таковой, более представительен для сектора жилья, занимаемого владельцами, которые по определению пользуются гарантиями права собственности. Кроме того, может потребоваться корректировка рядов арендной платы с учетом разницы в качестве, для того чтобы отразить происходящий износ жилых помещений, в зависимости от трактовки в ИПЦ затрат на ремонт и обслуживание, которые несут проживающие владельцы жилых помещений.

**11.101.** В то время как подход на основе концепции эквивалентной арендной платы имеет то преимущество, что является относительно простым, и требуются только подходящий индекс арендной платы и соответствующие веса, этот метод основан на теоретических или условно исчисленных ценах, а не на фактических ценах операций. Это можно рассматривать как значительное концептуальное отклонение от того, как другие товары (услуги) учитываются в ИПЦ, и как чрезмерное использование условно исчисленных, а не фактических цен.

**11.102.** Двойной счет также может быть проблемой, когда используется подход на основе концепции эквивалентной арендной платы. Если расходы на ремонт, техническое обслуживание, местные налоги на недвижимость, плата за воду, и т. д. включены в арендную плату, то эти расходы не должны быть включены в индекс. Также важно, чтобы при помощи ОБДХ было определено, получает ли домашнее хозяйство арендатора какие-либо дополнительные услуги, такие как электричество или использование объектов за пределами жилой единицы, например, парковки во дворе. Также важно узнать, должно ли домашнее хозяйство оплачивать какие-либо дополнительные расходы, например, налоги, которые собственник жилья не платит. Стоимость любых дополнительных предоставляемых товаров (услуг) и любые затраты, которые несет арендатор, должны быть отнесены к надлежащей категории ИПЦ. Например, жилое помещение может иметь воду, поставляемую домовладельцем по факту: в данном случае при составлении ИПЦ можно либо оставить воду, поставляемую арендодателем, в составе арендной платы, либо переместить оценку ее стоимости из индекса арендной платы в индекс для воды, но это нужно делать согласованно для весов и в обследовании аренды жилья. Сохранение дополнительных услуг в составе арендной платы позволяет избежать необходимости корректировки весов, но оставляет потенциальную проблему, состоящую в том, что, если арендодатель перестанет их предоставлять, составителю ИПЦ будет нужно скорректировать значения арендной платы, полученные при помощи обследования аренды жилья.

### **Подход на основе концепции платежей**

**11.103.** Группа продуктов, используемая при составлении индекса на основе концепции платежей, определяется в зависимости от фактических расходов, осуществляемых домашними хозяйствами для

получения потребительских товаров и услуг. То есть подход на основе концепции платежей охватывает фактически понесенные расходы при проживании в жилом помещении. Перечень расходов, специфических для владельцев, проживающих в собственных жилых помещениях, и учитываемых в базисном периоде весов, включает:<sup>14</sup>

- первоначальные взносы или авансовые депозиты за вновь купленное жилье;
- комиссионные, выплачиваемые за передачу прав собственности на жилье в юридических конторах и агентствах по недвижимости;
- выплаты основной суммы ипотечного кредита;
- процентные платежи по ипотечному кредиту;
- перестройка жилых помещений и расширение их размеров;
- страхование жилых помещений;
- затраты на ремонт и обслуживание жилых помещений;
- сборы с собственности и налоги на собственность.

**11.104.** В принципе, можно включить все эти позиции в индекс, но принято считать, что по меньшей мере некоторые из них представляют собой операции с капиталом, которые следует исключать из ИПЦ. Например, хотя первоначальные взносы и выплаты основной суммы ипотечного кредита приводят к сокращению резервов наличности у домашних хозяйств, они также приводят к созданию реальных активов (по крайней мере, в виде части жилого помещения) или к уменьшению суммы обязательств (непогашенной ипотечной задолженности). Аналогичным образом, любые расходы наличных средств на перестройку жилых помещений и увеличение их размеров приводят к сокращению денежных резервов, но компенсируются увеличением стоимости жилья. Иными словами, те операции, которые не приводят к чистому изменению баланса активов и пассивов домашних хозяйств, должны быть исключены.

**11.105.** Остальные статьи можно трактовать как текущие расходы, которые не приводят к каким-либо балансирующим корректировкам в балансе активов и пассивов домашних хозяйств. Поэтому включение этих статей в ИПЦ, основанный на концепции платежей, считается приемлемой практикой. При определении индекса на основе концепции платежей, таким образом, ясно, что совокупные платежи равны источникам средств домашнего хозяйства, состоящим из дохода после уплаты налогов (заработной платы, трансфертов, дохода от собственности, страховых возмещений) и чистых сбережений (как балансирующей статьи). Именно по этой причине ИПЦ, основанный на концепции платежей, обычно считается наилучшим показателем для оценки изменений чистых денежных доходов с течением времени.

**11.106.** Иногда утверждают, что подход на основе концепции платежей больше соответствует традиционному подходу к составлению ИПЦ, поскольку это наследие того времени, когда ИПЦ в основном использовался в качестве инструмента для компенсации. Он более понятен общественности и позволяет напрямую измерять затраты, избегая, таким образом, условного исчисления.

**11.107.** Использование подхода на основе концепции платежей также имеет свои недостатки. К статьям прямых расходов покупателей недвижимости относятся выплаты процентов по ипотечным кредитам<sup>15</sup>, оплата воды, поставляемой арендодателем в соответствии с фактическим потреблением: в этом случае при составлении ИПЦ можно либо оставить воду, поставляемую арендодателем, в составе арендной платы, либо переместить ее оценочную стоимость из индекса арендной платы в индекс для воды, но это нужно делать согласованно для весов и в обследовании аренды жилья. Сохранение дополнительных услуг в составе арендной платы позволяет избежать необходимости корректировки весов, но оставляет потенциальную проблему, состоящую в том, что, если арендодатель перестанет их предоставлять,

<sup>14</sup> Это не соответствует рекомендуемому подходу, используемому в национальных счетах, и некоторые из перечисленных позиций не включены в расходы на конечное потребление домашних хозяйств.

<sup>15</sup> В национальных счетах выплата процентов не включается в расходы на конечное потребление домашних хозяйств (за исключением той части, которая считается УФПИК), но учитывается как выплата процентов в счете распределения первичных доходов домашних хозяйств.

составителю ИПЦ будет нужно скорректировать значения арендной платы, полученные при помощи обследования аренды жилья. Все эти статьи расходов, как правило, не входят в сферу охвата ИПЦ, поскольку они представляют собой накопление капитала. ИПЦ должен относиться только к расходам на конечное потребление и должен исключать финансовые операции и инвестиции. Приобретение жилья обычно представляет собой значительный капитальный актив в течение определенного периода времени, и этот момент возникает при сравнении положения владельцев собственного жилья и арендаторов. Таким образом, можно утверждать, что элемент капитала в выплатах по ипотечным кредитам следует рассматривать как инвестиции или сбережения, а не как расходы на конечное потребление, и поэтому его следует исключить из индекса.

**11.108.** При использовании подхода на основе концепции платежей возникает вопрос о том, должны ли показатели весов и цен быть оценены за вычетом каких-либо налоговых льгот при выплате процентов по ипотечным кредитам. В соответствии с принципом, согласно которому ИПЦ должен основываться на фактически уплаченных суммах, рекомендуется, чтобы и весовой, и ценовой показатели основывались на платежах после вычета налоговых льгот.

**11.109.** Принятие подхода на основе концепции платежей заключается в том, что он требует большого объема данных, которые могут быть недоступны составителю индекса. Процентные платежи по ипотечному кредиту будут по-разному зависеть от изменений процентных ставок и цен на жилье. Изменения процентных ставок повлияют на всех, кто покупает дом, кроме тех, кто получил кредит с фиксированной процентной ставкой, в то время как изменения цен на жилье повлияют только на тех, кто покупает дом в текущем периоде. Таким образом, показатель цены, состоящий из текущих процентов, применяемых к ипотеке стандартного размера на дом стандартного размера, был бы неправильным. Правильный показатель включает в себя два компонента: процентную ставку и среднюю сумму непогашенной ипотечной задолженности. Расчет средней суммы непогашенного долга в любой момент времени может быть проблематичным, поскольку он состоит из большого количества отдельных долгов, некоторые из которых относятся к недавно выданным ипотечным кредитам, а другие - к ипотечным кредитам, взятым некоторое время назад по историческим ценам, при этом часть долга уже выплачена. Маловероятно, что все страны будут располагать необходимыми данными для применения этого метода.

**11.110.** Можно утверждать, что основным недостатком подхода на основе концепции платежей является то, что он включает основные (явные) затраты, связанные с владением жильем, а именно проценты по ипотеке, но не включает основную компенсирующую (неявную или условно исчисленную) выгоду, а именно возможный рост цены или прирост капитала. Пренебрежение этой выгодой доставляет особые неприятности при умеренной или высокой инфляции в экономике: наблюдаемые затраты на процентные выплаты по ипотечным кредитам могут увеличиваться по сравнению с другими затратами и давать весьма обманчивую картину истинных долгосрочных издержек владельца жилья на проживание в нем (поскольку компенсационная выгода не учитывается). Но контраргумент состоит в том, что прирост капитала от владения домом, который растет в цене, имеет ограниченное значение, когда люди должны нести такие расходы из текущего дохода, а стоимость базового актива может быть материализована только в том случае, если дом продан, а вырученные средства не используются для приобретения другой недвижимости для собственного проживания. Это, возможно, тот случай, когда принятый подход к измерению будет варьироваться в зависимости от использования и цели ИПЦ.

**11.111.** Получение оценки валовых расходов по статьям, перечисленным в пункте 11.104, в базисном периоде весов легко достижимо с использованием данных ОБДХ, поскольку эта информация, как правило, представляется домашними хозяйствами. Построение индексов цен для вознаграждения агентств недвижимости и страхования обсуждается в пунктах 11.378–11.384 и 11.385–11.403 соответственно. Индексы на ремонт и обслуживание жилых помещений, а также ставки и налоги на недвижимость не считаются особенно сложными и поэтому не обсуждаются в этой главе. В оставшейся части этого раздела рассматривается построение ценовых показателей для процентных платежей по ипотечным кредитам.

**11.112.** Расчет индексов цен для процентов по ипотечным кредитам сложен. Степень сложности будет варьироваться от страны к стране в зависимости от работы внутренних финансовых рынков и наличия каких-либо положений о подоходном налоге, применимых к выплате процентов по ипотечным

кредитам. Поэтому далее приводится описание общей цели составления требуемого индекса в самых простых случаях. Методологию необходимо будет изменить, чтобы учесть дополнительные сложности, которые могут возникнуть в некоторых странах.

**11.113.** Общий подход к построению индексов цен для процентных платежей по ипотечным кредитам можно кратко резюмировать следующим образом. При подходе с фиксированной корзиной цель индекса состоит в измерении изменения во времени суммы процентов, которая подлежала бы к выплате по набору ипотечных кредитов, эквивалентных тем, которые существуют в базисном периоде весов. Этот базовый фонд ипотечных кредитов будет сильно различаться по давности: от кредитов, выданных в отчетный период, до кредитов, выданных много лет назад. При составлении индекса с фиксированной базой распределение ипотечных кредитов по давности должно оставаться постоянным.

**11.114.** Объем выплачиваемых по ипотечному кредиту процентов определяется посредством использования некоторой процентной ставки, выраженной в виде процента от денежной стоимости долга. Поэтому изменения во времени процентных платежей по ипотечному кредиту в принципе можно измерить путем периодического сбора информации о репрезентативной подборке процентных ставок по ипотечным кредитам, ее использования для выведения средней процентной ставки и применения полученного результата при работе с подходящими данными по задолженности. По крайней мере применительно к стандартным ипотечным кредитам с переменной ставкой процент по переоцененному объему ипотечных долгов базисного периода можно вывести, просто обратившись к текущим ставкам по ипотечным кредитам.

**11.115.** Основная трудность в построении индекса цен для процентных выплат по ипотечным кредитам состоит в определении правильных данных по сумме долга в каждом из сравниваемых периодов. Поскольку реальная стоимость любой денежной суммы долга меняется с течением времени в соответствии с изменениями в покупательной способности денег, было бы неправильно использовать фактическую сумму долга в денежном выражении в базисном периоде в расчетах для следующих периодов. Вместо этого необходимо сначала скорректировать значение в денежном выражении по каждому сравниваемому периоду, чтобы оно осталось постоянными в реальном выражении (то есть таким образом, чтобы количества, лежащие в основе значения базисного периода, остались постоянными).

**11.116.** Для уточнения денежной оценки долга необходимо сформировать хотя бы теоретическое представление о количествах, лежащих в основе суммы долга в базисном периоде. Сумма непогашенной ипотечной задолженности одного домашнего хозяйства в базисный период зависит от первоначальной цены покупки жилья и отношения суммы займа к стоимости, а также от скорости погашения основной суммы долга с момента покупки жилья. Эквивалентная стоимость долга может быть рассчитана в последующие периоды сравнения, если оставить постоянной давность долга, первоначальную стоимость долга (как некоторую фиксированную долю от общей стоимости жилья на момент первоначального вступления в ипотеку) и скорость погашения основного долга (как часть первоначального долга) и применение этих факторов к ценам на жилье для периодов, соответствующих давности долга.

**11.117.** Чтобы проиллюстрировать, как на практике может быть выполнено обновление денежной оценки долга, предположим, что домашнее хозяйство приобрело жилье за пять лет до базисного периода за 100 000 долларов США и профинансировало 50 % за счет ипотечного кредита. Если между моментом покупки и базисным периодом домашнее хозяйство погасило 20 % этого долга, то сумма непогашенного долга, на которую были начислены проценты в базисный период, составила бы 40 000 долларов США. Рассматривая последующий период сравнения и предполагая, что известно, что цены на жилье удвоились между периодом, когда жилье было первоначально куплено, и периодом на пять лет раньше периода сравнения, эквивалентная сумма непогашенного долга в периоде сравнения будет рассчитана так: сначала берутся 50 % от переоцененной цены дома (200 000 долларов США), что даст 100 000 долларов США, а затем это уменьшается на основную ставку погашения (20 %), что даст 80 000 долларов США.

**11.118.** В соответствии с допущениями, описанными в пункте 11.117, стоимость непогашенной задолженности в сравниваемый период может быть оценена напрямую, используя стоимость непогашенной задолженности в базисный период и динамику цен на жилье за период: пять лет до

базисного периода, и пять лет до периода сравнения. Другими словами, хотя сохранение первоначальных соотношений заемных средств и собственных средств и ставок погашения основной суммы долга помогает понять подход, оценки этих переменных не являются строго обязательными для расчета долга в период сравнения. Все, что требуется, — это стоимость непогашенного долга в базисный период, давность этого долга и подходящая мера изменения цен на жилье.

**11.119.** Предположив, что все ипотечные кредиты относятся к типу с переменной процентной ставкой, а средние номинальные процентные ставки выросли с 5 % в базисный период до 7,5 % в период сравнения, процентные платежи за два периода можно рассчитать, как 2000 и 6000 долларов США соответственно. Таким образом, индекс процентных платежей по ипотеке в период сравнения составляет 300,0. Такой же результат можно получить непосредственно из рядов индексов долга и номинальных процентных ставок. Индекс процентных ставок по ипотечным кредитам равен индексу долга, умноженному на индекс номинальной процентной ставки, деленному на 100. В этом примере индекс долга равен 200,0, а индекс номинальной процентной ставки равен 150,0. Следовательно, индекс процентной ставки по ипотечным кредитам равен  $(200,0 \times 150,0)/100$  или 300,0.<sup>16</sup>

**11.120.** Хотя приведенный выше пример с одним домашним хозяйством полезен для объяснения основных понятий, необходимо разработать методологию, которую можно использовать для расчета индекса процентных платежей по ипотечным кредитам для всей рассматриваемой совокупности. Основная сложность при переходе от случая с одним домашним хозяйством к случаю с многими домашними хозяйствами заключается в том, что возраст долга будет разным для разных домашних хозяйств. Учитывая важность переоценки долга базисного периода для поддержания постоянного возраста долга, это не тривиальный вопрос. Хотя можно предположить, что информация о давности ипотечной задолженности может быть собрана в ОБДХ, дополнительная нагрузка на респондентов и, как правило, небольшое число домашних хозяйств, сообщающих об ипотечных кредитах, часто делают оценки из этого источника ненадежными. Другой вариант — обратиться к выборке поставщиков ипотечных кредитов (например, к банкам или строительным обществам) для определения возрастного профиля их текущего ипотечного портфеля. Данные такого типа обычно можно получить в финансовых учреждениях, и они, как правило, надежны.

**Таблица 11.3 Расчет рядов процентных выплат по ипотеке**

Год	Квартал	Индекс долга	Индекс номинальных процентных ставок	Индекс процентных платежей по ипотеке
		(a)	(b)	(c) = (a) × (b)/100
Y0	1 кв.	100.0	100.0	100.0
	2 кв.	100.7	98.5	99.2
	3 кв.	101.4	100.8	102.2
	4 кв.	101.9	101.5	103.4

**11.121.** Для расчета процентных платежей по ипотечным кредитам ряд индексов номинальных процентных ставок по ипотечным кредитам применяется к совокупному уровню непогашенной задолженности. Ряд индексов номинальных процентных ставок по ипотечным кредитам получается путем расчета средних квартальных процентных ставок по ипотечным кредитам с плавающей ставкой для выборки кредитных организаций (начиная с периода Y0: 1 кв.) и представления их в форме индекса. Затем ряды номинальных процентных ставок можно объединить с рядами задолженностей для расчета окончательных рядов процентных платежей по ипотечным кредитам, как показано в таблице 11.3.

**11.122.** Построение эквивалентных индексов для ипотечных кредитов с фиксированной процентной ставкой является более сложным, поскольку индекс процентных платежей необходимо рассчитывать отдельно для каждой возрастной когорты долга, чтобы отразить тот факт, что проценты, выплачиваемые сегодня, например, по кредиту, выданному четыре года назад, зависят от процентной ставки, существовавшей четыре года назад. Это требует составления индекса номинальной фиксированной процентной ставки, так далеко в ретроспективе, как имеются ряды цен на жилье. Поскольку процентные

<sup>16</sup> Этот простой пример иллюстрирует очень важный момент: проценты (например, ставки процента или налоги) не являются ценами и не могут использоваться так, как если бы они были таковыми. Для определения денежной цены необходимо применять проценты к некоторой денежной стоимости.

ставки, взимаемые по кредитам с фиксированной процентной ставкой, также зависят от продолжительности кредита, расчет ряда номинальных фиксированных процентных ставок также является более сложным. Дополнительная сложность этих индексов может сделать построение индекса процентных платежей по ипотечным кредитам нецелесообразным для стран, где преобладают ипотечные кредиты с фиксированной процентной ставкой.

**11.123.** Построение индекса процентных платежей по ипотечным кредитам основано на предположении, что целью ипотечного кредита является финансирование покупки жилья (отсюда переоценка долга по изменениям цен на жилье). Однако все чаще, особенно в странах с развитой экономикой, домашние хозяйства используют собственный капитал, овестьвленный в их жилье. То есть домашние хозяйства могут брать новые или дополнительные ипотечные кредиты или снимать часть уже выплаченной основной суммы для финансирования других видов деятельности, например, для покупки крупного потребительского товара длительного пользования, такого как автомобиль или лодка, для поездки в отпуск или для покупки акций и облигаций. Если эти альтернативные виды использования средств, предоставляемых в виде ипотечных кредитов, значительны, может быть уместно рассматривать по крайней мере некоторую долю процентных платежей по ипотечным кредитам как затраты на общие финансовые услуги, а не как затраты на жилье. Для той части долга, которая считается использованной для других целей, было бы более целесообразно использовать общий индекс ценовой инфляции для целей переоценки долга.

**11.124.** Несмотря на то, что это относительно простой метод представления затрат на жилищные услуги, потребляемые владельцами жилых помещений, подход на основе концепции платежей не свободен от теоретических проблем. Как обсуждалось при описании подхода на основе издержек пользователя, включение процентных платежей по ипотечным кредитам может быть проблематичным для целей денежно-кредитной политики. Однако другая проблема заключается в том, что если и цены на жилье, и процентные ставки по ипотечным кредитам остаются неизменными в течение определенного периода, индекс процентных ставок по ипотечным кредитам обычно не остается неизменным в течение того же периода. Это связано с тем, что индекс ипотечного долга будет продолжать меняться, так как изменение цен на жилье до периода стабильности продолжает влиять на различные возрастные когорты долга. Концептуально это может оказаться неудовлетворительным для многих пользователей, которые обычно ожидают, что ИПЦ будут отражать только текущие изменения процентных ставок.

#### **Подход на основе концепции приобретения**

**11.125.** Охват индекса на основе концепции приобретения определяется как все потребительские товары и услуги, приобретаемые домашними хозяйствами для собственного потребления. Те страны, которые составляют свои ИПЦ на основе концепции приобретения, в целом пришли к выводу, что основная цель их ИПЦ состоит в том, чтобы обеспечить измерение инфляции цен для всего сектора домашних хозяйств. Основываясь на том взгляде, что ценовая инфляция является явлением, характерным для функционирования рынков, охват обычно также ограничивается теми потребительскими товарами и услугами, которые приобретаются за деньги. Потребительские товары и услуги, бесплатно предоставляемые домашним хозяйствам органами государственного управления и некоммерческими организациями, обслуживающими домашние хозяйства (НКОДХ), исключаются (как обсуждалось в главе 2).

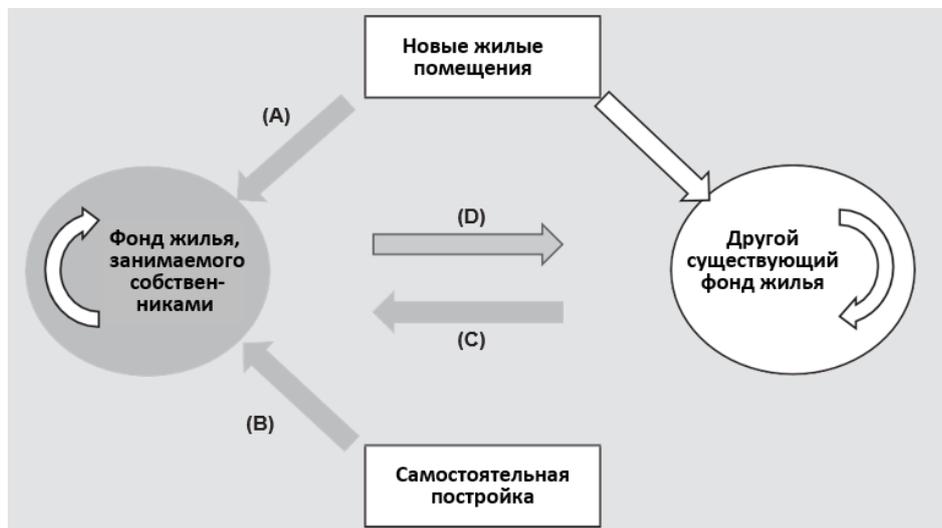
**11.126.** Расходы проживающих в собственном жилье владельцев, которые можно было бы включить в индекс на основе концепции приобретения, таковы:<sup>17</sup>

- Чистые покупки жилья (то есть покупки минус продажи в рассматриваемой совокупности)
- Непосредственное строительство нового жилья
- Перестройка жилых помещений и расширение их размеров
- Комиссионные, выплачиваемые за передачу прав собственности на жилье в юридических конторах и агентствах по недвижимости;

<sup>17</sup> Это не соответствует рекомендуемому подходу, используемому в национальных счетах, и некоторые из перечисленных позиций не включены в расходы на конечное потребление домашних хозяйств.

- Ремонт и обслуживание жилых помещений
- Страхование жилых помещений
- Сборы с собственности и налоги на собственность.

**Рисунок 11.1** Подход на основе концепции приобретения для жилья, занимаемого владельцами



**11.127.** Построение индексов цен для комиссионных, выплачиваемых агентствам по недвижимости, и страховых платежей обсуждается в пунктах 11.378–11.384 и 11.385–11.403, соответственно. Индексы для ремонта и содержания жилых помещений, а также для сборов с собственности и налогов на собственность не считаются особо проблематичными и в этой главе не обсуждаются. В пунктах 11.141–11.145 рассматриваются вопросы, связанные с разработкой индексов для покупки, строительства, перестройки и увеличения размеров жилых помещений. Преимущества подхода на основе концепции приобретения по сравнению с подходами, основанными на концепциях издержек пользователей и платежей, обсуждаются в пунктах 11.88 и 11.103.

**11.128.** Поскольку ИПЦ строятся для того чтобы измерить динамику цен для группы домашних хозяйств в целом (рассматриваемой или целевой совокупности), как и для других бывших в употреблении товаров должны использоваться чистые расходы для операций, которые происходят между этими домашними хозяйствами. В случае индекса, охватывающего все частные домашние хозяйства, вес должен отражать только чистое расширение фонда жилых помещений, занимаемых собственниками, в секторе домашних хозяйств. На практике чистое расширение фонда жилых помещений будет включать, главным образом, жилье, купленное у предприятий (вновь построенные жилые дома, служебное жилье или помещения, сдаваемые в аренду), а также жилье, купленное у сектора государственного управления или переданное этим сектором, плюс любые покупки арендуемых жилых помещений для собственного проживания у домашних хозяйств, входящих в рассматриваемую совокупность. Если ИПЦ строится для некоторой подгруппы населения (например, получателей заработной платы), вес должен также включать покупки у домашних хозяйств других типов.

**11.129.** Подход на основе концепции приобретения можно представить на рисунке 11.1. Кругок слева представляет существующий жилой фонд, занимаемый владельцами. Кругок справа представляет весь другой существующий жилой фонд (т. е. сдаваемое в аренду жилье и пустующее жилье). Прямоугольник сверху представляет недавно построенные жилища. Прямоугольник внизу представляет самостоятельные постройки. Потоки собственности из одного сектора в другой представлены стрелками. Существуют также внутренние потоки в рамках существующего жилого фонда, занимаемого владельцами (поскольку один владелец покупает существующее жилье у другого), и внутри другого существующего жилого фонда.

**11.130.** При составлении ИПЦ обычной процедурой является учет используемых при взвешивании «чистых» расходов. Для большинства продуктов рассматриваемая группа населения совершает покупки,

а не продажи; однако для некоторых групп продуктов продажи имеют значение. Это происходит при покупке жилья, где необходимо вычесть продажи из покупок. Эти же принципы применимы ко всем бывшим в употреблении товарам.

**11.131.** В соответствии с подходом на основе чистого приобретения продажа жилья между домашними хозяйствами имеет отрицательный вес, а покупка – положительный вес. Любая продажа или покупка между домашними хозяйствами не оказывает влияния, если только не участвует посредник, такой как агент по недвижимости. Таким образом, применяется подход на основе чистых затрат на приобретение. При подходе на основе чистого приобретения учитываются только четыре потока, обозначенные буквами А, В, С и D на рис. 11.1. А – приток нового жилья в сектор жилья, занимаемого собственниками (т. е. расходы, которые проживающие в своем жилье собственники делают на приобретение нового жилья). В — поток самостоятельных построек в сектор жилья, занимаемого собственниками (по определению, самостоятельные постройки должны поступать только в этот сектор). С – приток существующего жилого фонда в сектор жилья, занимаемого собственниками, а D – встречный поток существующего жилья из сектора жилья, занимаемого собственниками, в сектор жилья, не занимаемого собственниками. При подходе на основе чистого приобретения чистые расходы проживающих в собственном жилье владельцев на приобретение жилья определяются по следующей формуле (обратите внимание, что это относится только к компоненту покупки жилья, а другие затраты, такие как капитальный ремонт и затраты на передачу прав собственности, не включены):

$$\text{Приобретение} = A + B + C - D \quad (11.2)$$

**11.132.** Во многих странах потоки С и D будут схожими и в значительной степени будут взаимно уничтожаться. Таким образом, вес чистого приобретения собственного жилья будет в значительной степени определяться А и В, покупкой нового жилья и самостоятельной постройкой. В исключительных обстоятельствах, например, после особенно резкого спада в цикле рынка недвижимости, может случиться так, что темп приобретения нового и существующего жилья для проживания владельцев, станет очень низким. Если существует чистый приток существующего жилья из сектора, занимаемого владельцами, в сектор, жилья, не занимаемого владельцами (т. е. если  $D > C$ ), то вес чистого приобретения жилья, занимаемого владельцами, может упасть до нуля (отрицательные веса недопустимы). И наоборот, при строительном буме А и В могут стать очень большими. Таким образом, циклы подъемов и спадов на рынке недвижимости окажут значительное влияние на вес жилья, занимаемого владельцами, при использовании подхода на основе чистых приобретений, что будет иметь последствия для стабильности ИПЦ.

**11.133.** В национальных счетах приобретение жилья за вычетом выбытия регистрируется как валовое накопление основного капитала, что предполагает исключение покупки жилья из расходов на конечное потребление домашних хозяйств. В то время как это однозначно относится к жилью, приобретаемому для сдачи в аренду, ситуация менее однозначна, когда речь идет об учете жилья, занимаемого собственниками, для целей составления ИПЦ. Жилье представляет собой как актив, так и источник услуг по предоставлению крова. Хотя домашние хозяйства признают возможность получения прироста капитала при покупке жилья и неизменно рассматривают свое жилище как актив, они также обычно называют основным мотивом покупки жилья получение доступа к услугам (то есть получение крова и гарантий владения). Таким образом, с точки зрения домашнего хозяйства затраты, которые несут проживающие владельцы своего основного жилья, представляют собой сочетание инвестиционных и потребительских расходов, и полное исключение этих затрат из ИПЦ, основанного на концепции приобретений, было бы нелогичным и могло бы привести к критике общественностью. Это особенно верно в тех странах, где сектор аренды относительно невелик, с ограниченными возможностями замены между владением жильем и арендой. В этих обстоятельствах можно утверждать, что доминирует элемент потребления.

**11.134.** Задача, стоящая перед составителями ИПЦ, заключается в том, как разделить эти два элемента (т. е. инвестиции и расходы на потребление), чтобы включить в ИПЦ только потребление жилищных услуг. Хотя единой согласованной методики не существует, один из подходов состоит в том, чтобы считать, что стоимость земли представляет инвестиционный элемент, а стоимость строения представляет элемент потребления. Обоснование этого заключается в том, что, хотя строение может со

временем разрушаться и, следовательно, быть «потребленным», земля обычно остается неизменного качества. Поскольку земля (или элемент местоположения) объясняет большую часть колебаний наблюдаемых цен на идентичные в остальном жилища, проданные в один и тот же момент времени, исключение стоимости земли также можно рассматривать как попытку исключить инфляцию цен на активы из ИПЦ. Показатели уровня инфляции цен на активы, конечно, полезны сами по себе. Концептуальная простота этого подхода нравится некоторым НСС, и он считается подходящим методом для составления индексов цен на жилье, занимаемое владельцами.

**11.135.** Расчет расходов в базисный период весов на чистое приобретение жилья (исключая землю), строительство нового жилья, а также на перестройку жилых помещений и увеличение их размеров вызывает некоторые проблемы. Хотя ОБДХ может дать надежные оценки сумм, которые домашние хозяйства тратят на перестройку жилых помещений и их расширение, а также на строительство жилья, маловероятно, что обследование обеспечит надежные оценки чистых расходов на существующее жилье строения без учета стоимости земли.

**11.136.** Другой подход к получению весов для расходов на чистое приобретение жилищ заключается в объединении данных переписей населения и обследований жилья и строительной деятельности. Переписи населения обычно собирают информацию о владении жильем, из которой среднегодовой рост числа домашних хозяйств, проживающих в собственном жилье, представляет собой хороший замещающий показатель чистого прироста жилищного фонда. Обследования строительной деятельности также проводятся в большинстве стран, предоставляя данные об общей стоимости построенных жилищ. Эти данные можно использовать для оценки средней стоимости новых жилищ, которую затем можно применить к оценочным объемам, полученным на основе переписи населения. Пригодность этого подхода должна быть оценена каждой страной, и это может быть сложно, если ИПЦ относится только к некоторой подгруппе всего населения, например, исключая очень богатых, которые будут покупать дорогие дома.

**11.137.** Индекс цен необходим для измерения изменений цен с течением времени для существующих жилых строений, вновь построенных жилых помещений, а также перестроенных и расширенных жилых помещений. Поскольку подходящей ценой для существующих жилых строений является текущая восстановительная стоимость, индекс, измеряющий динамику цен на вновь построенное жилье, также годится для этой цели. Учитывая, что, в принципе, цены как на вновь построенное жилье, так и на перестройку и расширение жилья определяются стоимостью строительных материалов, издержками на оплату труда и прибылью строительных компаний, построение единой выборки цен для всех элементов может также оказаться удовлетворительной практикой. Необходимость отдельной выборки цен на перестройку и расширение жилья будет зависеть от относительной значимости подобного вида деятельности и от того, насколько существенно отличаются компоненты строительных материалов и труда от тех, которые требуются для строительства жилища целиком (например, перестройка и расширение касаются, в основном, кухонь и санузлов). Во всех случаях важно, чтобы индексы цен корректировались с учетом сочетания этих компонентов для исключения изменения цен, которое отражает изменение характеристик вновь построенных жилых строений

**11.138.** Тип жилых помещений, строящихся в отдельных странах, будет значительно влиять на сложность и на затраты на построение подходящих показателей цен. Если каждое вновь построенное жилище является по своей сути уникальным (то есть спроектировано специально для определенного места и с учетом других особых требований), необходимо использовать «модельное ценообразование». Это требует формирования выборки строительных фирм, определения выборок недавно построенных жилищ и сбора цен на строительство идентичного жилья за ряд последовательных периодов (исключая издержки на подготовку площадки под строительство, которые в разных местах различны). По всей вероятности, такой подход приведет к большим издержкам для респондентов. Более того, нужно будет позаботиться об обеспечении гарантий того, что предлагаемые цены правильно отражают существующую рыночную конъюнктуру. Иными словами, цены должны отражать ту сумму, которую, по реалистичным расчетам строителей, они смогут потребовать в текущей рыночной ситуации, а не ту, которую они могли бы назначить в ситуации, имевшей место в некоторый предыдущий период.

**11.139.** Следует отметить, что во многих странах покупка нового или существующего жилья может иметь

налоговые последствия. Сделка может облагаться «гербовым сбором» и «налогами на передачу собственности» или соответствующим регистрационным сбором. В этом случае национальные налоговые органы могут предоставить исчерпывающую информацию, как о количестве, так и о стоимости покупок новых и существующих жилых помещений. При наличии подробной информации о характеристиках жилого помещения, включая точное местоположение, площадь жилища и размер земельного участка, можно разложить цену каждого отдельного жилища на неявные цены сооружений и земли, используя гедонические методы (описанные в Главе 6), чтобы получить совокупные расходы владельцев жилья, на новые и, где уместно, существующие жилища без учета стоимости земли. Если подробная информация на таком уровне детализации отсутствует в данных о сделках, все же может оказаться возможным оценить совокупные расходы на жилища (исключая землю) путем объединения значений для сделок со стандартизированными затратами на строительство (обычно стоимость строительства на квадратный метр), которые можно получить у представителей строительных компаний, уполномоченных геодезистов, страховщиков зданий или других лиц.

**11.140.** В то время как индексы цен на новое жилье без учета стоимости земли идеально годятся для подхода на основе чистого приобретения, на практике это не всегда возможно. Не всегда имеется достаточная информация для составления удовлетворительных индексов цен на строительство жилья. В этой ситуации необходимым компромиссом могут быть индексы цен на жилье, включающие земельную составляющую.

#### **Практические варианты для измерения жилья, занимаемого владельцами, при использовании подхода на основе приобретения**

**11.141.** В ряде стран значительная часть вновь построенных жилых домов относится к типу так называемых «типовых домов». Это жилье, которое строится на регулярной основе, исходя из стандартных проектов, подготовленных для этой цели. Такая практика в наибольшей мере осуществима в странах, в которых строительство жилья в значительной мере ведется на вновь застраиваемых участках (то есть земля была недавно подготовлена или «переподготовлена» специально для жилищного строительства). Там, где строительство типового жилья имеет значительные масштабы, можно сформировать выборку таких домов для сбора информации о ценах с течением времени, будучи уверенным в том, что полученные цены будут ценами фактических операций (в этом случае будут исключены любые издержки на подготовку площадки строительства для обеспечения соблюдения подхода фиксированной корзины). Даже если типовые дома не составляют большую часть вновь построенного жилья, они могут тем не менее обеспечить репрезентативный показатель общего изменения цен.

**11.142.** При сборе информации о ценах на типовые дома необходимо отслеживать сформированную выборку на предмет сохранения репрезентативности отобранных строительных планов и выявлять изменения качества, связанные с модификациями проекта, а также изменения во включаемых базовых компонентах. Когда происходят изменения в планах, следует обязательно оценить общие изменения качества. Применительно к физически измеримым характеристикам, таким как небольшое увеличение размера жилых помещений, можно предположить, что изменение качества пропорционально изменению соответствующего количества. Другие изменения, такие как добавление изоляции, включение бесплатной подъездной дороги к дому и т.п., следует оценивать предпочтительно в единицах текущей стоимости для потребителя. Их можно оценить, получив информацию о суммах, которые потребителям нужно было бы заплатить, если бы эти элементы предоставлялись по отдельности (метод стоимости опций). Другой способ состоит в том, чтобы получить информацию у строителей о возможности скидки с возмещением наличными вместо дополнительных элементов. В тех случаях, когда планы модифицируются для приведения их в соответствие с изменившимися юридическими требованиями, у потребителя нет выбора при покупке, поэтому все изменение цены вполне приемлемо квалифицировать как чистое изменение цены (даже если имеются заметные изменения качества).

**11.143.** В некоторых странах сблокированные жилые помещения, такие как апартаменты, квартиры и таунхаусы, составляют значительную долю в приросте жилого фонда, и индекс цен необходимо скорректировать с учетом состава жилья, чтобы придерживаться принципа фиксированной корзины. Как упоминалось ранее, измерение жилья, занимаемого владельцами, без учета земли и придерживаясь

постоянного качества может быть сложной задачей, а подход на основе сравнимых моделей может быть невозможен из-за неоднородного характера строящихся зданий. В этих случаях подход, основанный на затратах по компонентам, или гедонические модели могут быть жизнеспособными альтернативами в зависимости от типа и количества имеющихся данных. Подход, основанный на затратах по компонентам, чаще всего используется в индексах цен производителей и предполагает агрегирование корзины репрезентативных товаров-представителей, используемых для строительства оцениваемого типа жилья. Допущение, связанное с этим показателем, заключается в том, что на изменение цены преимущественно влияют изменения цен или затрат на товары и услуги, используемые для строительства жилья. В зависимости от состояния рынка жилья, занимаемого собственниками, это может не всегда отражать конечные потребительские цены, и может потребоваться корректировка метода расчета индекса, например, на изменения в норме прибыли. Если вы используете подход, основанный на затратах по компонентам, важно убедиться, что выбранные компоненты продолжают отражать текущие строительные стандарты, материалы и оценки прибыли как строителя, так и девелопера.

**Таблица 11.4 Отношение между подходом к оценке жилья, занимаемого владельцами, и целями ИПЦ**

Подход к оценке	Основная цель ИПЦ	Определение цены жилья	Примечание
<b>Издержки для пользователя</b>	Измеряет изменение во времени общей стоимости всех товаров и услуг, фактически потребляемых домашним хозяйством.	Альтернативные издержки, связанные с использованием жилого помещения домашним хозяйством для своего проживания	Подход согласован с ИСЖ. Используются условно-исчисленные цены/эквивалентная арендная плата. Может быть трудно реализовать на практике
<b>Эквивалентная арендная плата</b>	Измеряет изменение во времени общей стоимости всех товаров и услуг, фактически потребляемых домашним хозяйством	Условно-исчисленные издержки, которые домашние хозяйства-собственники жилья должны были бы платить для аренды их жилого помещения	Подход, лучше согласованный с ИСЖ. Подход рекомендован в СНС 2008. Использует условно-исчисленные цены. Требуется соответствующий индекс частной аренды
<b>Платежи</b>	Измеряет изменение во времени общих платежей домашнего хозяйства за все товары и услуги	Денежные расходы, связанные с жильем, занимаемым владельцами	Более подходит для оценки денежных доходов. Согласован с ИСЖ. Нет условно-исчисленных цен
<b>(Чистые) приобретения</b>	Измеряет изменение во времени общих расходов домашнего хозяйства на приобретение товаров и услуг для потребления	Затраты на приобретение и обслуживание жилья. Обычно на основе чистых затрат для сектора	Подход, более подходящий для измерения денежной инфляции. Согласован с трактовкой других позиций ИПЦ. Нет условно-исчисленных цен. Склонен к волатильности на рынке жилья

**11.144.** Как упоминалось ранее, не существует единого согласованного подхода, который был бы рекомендован или применялся бы на международном уровне для учета жилищных услуг, потребляемых владельцами жилья. Скорее, есть четыре получивших признание подхода, каждый из которых имеет свою собственную концептуальную основу. Хотя в Руководстве упоминаются четыре подхода, на самом деле существует три основных подхода, поскольку подход на основе концепции эквивалентной арендной платы приближается к подходу, основанному на концепции издержек пользователя, и может рассматриваться как вариант этого подхода. Эти четыре подхода сведены в Таблицу 11.4. Подход, который следует применять в той или иной стране, во многом зависит от основной цели ИПЦ и от практических вопросов, таких как доступность данных.

**11.145.** В общих чертах наиболее распространенными подходами к учету жилищных услуг, потребляемых владельцами жилья, являются подход на основе эквивалентной арендной платы и подход на основе чистого приобретения. Первый относительно просто применять при наличии подходящего рынка аренды. Последний, хотя и более сложный, соответствует учету большинства других товаров и услуг в ИПЦ и не зависит напрямую от методов финансирования покупки жилья.

## Арендуемое жилье

**11.146.** В отличие от владельцев занимаемого жилья, арендаторы покупают жилищные услуги у других лиц, владеющих жилыми помещениями, которые занимают арендаторы. Следовательно, существует рыночная операция, которую необходимо наблюдать, и затраты на арендуемое жилье, в принципе, относительно легко наблюдать на рынке.

### Весы

**11.147.** Получить вес жилья, занимаемого арендаторами, в корзине ИПЦ относительно просто. В рамках ОБДХ обычно собирают данные от домашних хозяйств по месту их жительства. Данные об арендной плате получают от респондентов, проживающих в арендуемом жилье, а НСС оценивает годовые расходы на арендную плату, используя стандартные методы. В рамках опроса также следует выяснить, арендует ли домашнее хозяйство другое жилье в дополнение к основному месту жительства, возможно, рядом с работой или в месте отдыха.

**11.148.** Важно, чтобы в ходе ОБДХ было определено, включены ли в арендную плату какие-либо дополнительные услуги. Это должно гарантировать отсутствие двойного счета и применение согласованного подхода к учету расходов для ИПЦ.

**11.149.** В ОБДХ также следует собирать данные о том, взимаются ли расходы по обслуживанию общих территорий. К таким расходам относятся оплата освещения мест общего пользования, уборка, услуги швейцара, обслуживание лифтов и другие услуги. Эти выплаты совершаются ежемесячно вместе с арендной платой. В большинстве случаев невозможно разделить, какая часть оплаты идет на освещение, или уборку, или на оплату услуг швейцара. Поскольку эти сборы являются обязательными, многие страны учитывают их при расчете индекса арендной платы. Необходимы данные для разработки отдельных весов фактической арендной платы и общих сборов.

### Цены — обследования арендной платы

**11.150.** Арендная плата, подлежащая учету, представляет собой сумму, которую платит домашнее хозяйство, включая налоги и исключая любые субсидии. Если арендная плата субсидируется или облагается налогом, сумма, которую платит домашнее хозяйство, не будет такой, как сумма, которую получает арендодатель. Хотя информацию об арендной плате можно получить от любого осведомленного респондента, идеальным респондентом являются лица, проживающие в данном жилом помещении. Цель состоит в том, чтобы получить данные о фактически уплаченной арендной плате. Сбор данных об арендной плате от арендодателя или представителя арендодателя может быть затруднен в некоторых странах, поскольку арендодатель может не сообщать фактическую арендную плату, уплаченную арендатором, из опасения, что данные будут использованы для целей налогообложения. Чтобы соблюсти принцип фиксированной корзины ИПЦ, необходимо приложить усилия для продолжения сбора данных о ценах на одни и те же жилые единицы с течением времени. Несмотря на кажущиеся трудности, лонгитюдное обследование сдаваемых в аренду помещений зачастую является лучшим решением для обеспечения сбора данных об арендной плате.<sup>18</sup>

**11.151.** В качестве другого решения, можно собирать данные об арендной плате при помощи существующего непрерывного обследования домашних хозяйств, такого как обследование рабочей силы. В этом случае конкретный модуль по арендной плате может быть распространен для тех арендаторов, которые участвуют в основном опросе. Респондент должен знать о выплатах арендной платы. Например, некоторые жильцы могут быть не теми лицами, кто фактически платит арендную плату, и могут не подходить в качестве респондентов. Важная особенность любого такого обследования заключается в том, что оно дает информацию об арендной плате за многие временные интервалы, но, поскольку люди могут переезжать, данные не обязательно будут соответствовать арендной плате за фиксированный набор единиц жилья. В этих обстоятельствах данные об арендной плате должны быть стратифицированы по определяющим арендную плату характеристикам, чтобы можно было определить средний темп роста арендной платы для жилья с заранее заданными характеристиками или для фиксированной корзины типов домов.

<sup>18</sup> При лонгитюдных исследованиях одни и те же единицы наблюдаются регулярно в течение длительных периодов времени.

**11.152.** Если арендная плата меняется довольно редко, может оказаться более эффективным использовать относительно большую выборку, разделенную на репрезентативные подвыборки, чтобы собирать данные об арендной плате с каждого домашнего хозяйства реже, чем один раз в месяц. Для ИПЦ требуются ежемесячные данные об арендной плате. Учитывая характер договоров об аренде и тот факт, что арендная плата не меняется каждый месяц, метод панельного обследования удовлетворяет ежемесячные потребности в данных для ИПЦ и сводит к минимуму нагрузку на респондентов.

**11.153.** Если проводится обследование сдаваемых внаем жилых помещений, выборка может быть составлена из любой совокупности, содержащей жилые единицы района. Это может быть перепись населения (если в ней есть компонент жилья), почтовые списки или справочники улиц.

**11.154.** Если перепись населения может предоставить информацию о средней арендной плате или стоимости жилья по географическим районам, выборка районов с вероятностью, пропорциональной арендной плате, повысит репрезентативность окончательной выборки. Если совокупность для выборки получить непросто, на карту местности можно нанести сетку и построить выборку ячеек в сетке. Сетку можно также использовать на втором этапе после отбора более крупных площадей с использованием имеющейся информации об арендной плате. Некоторые страны, в том числе развивающиеся, использовали спутниковые снимки выбранных районов для получения точного представления о жилье в ячейках сетки или в целевых районах. В идеале, все жилища в выбранных ячейках должны быть зарегистрированы, и из этой совокупности должна быть построена случайная выборка для посещения жилых помещений регистратором цен, чтобы определить, заняты ли они арендаторами, и, если да, получить данные об их арендной плате и ввести их в выборку. Первоначальная совокупность целевых районов для регистрации должна быть достаточно небольшой, чтобы ее можно было контролировать, и относительно однородной; и, с другой стороны, должна быть достаточно большой, чтобы можно было провести построение первоначальной выборки, имея в виду возможные неответы и тот факт, что некоторые жилища будут заняты владельцами. В тех случаях, когда полная регистрация невозможна, например, из-за высоких затрат, можно использовать субъективную или целенаправленную выборку, но в этом случае особенно важно, чтобы отдельные ячейки в сетке были относительно однородными (то есть, имелись незначительные различия в типе, размере и качестве жилищ), чтобы свести к минимуму возможность получения нерепрезентативной выборки.

### *Расчет индекса арендной платы при сборе данных с периодичностью реже, чем один раз в месяц*

**11.155.** Как упоминалось ранее, распространение наблюдений за ценами путем определения арендной платы за конкретное жилье реже, чем ежемесячно (то есть определение арендной платы для подвыборки каждый месяц) является стратегией, используемой для увеличения выборки без обязательного выделения дополнительных ресурсов для сбора данных. В идеале панельное обследование используется для сбора данных об арендной плате на ежемесячной основе. Многие страны делят выборку на шесть панелей и собирают данные об арендной плате с каждого домашнего хозяйства дважды в год. Другой вариант может заключаться в разделении выборки на 12 репрезентативных групп и сборе данных об арендной плате от каждого домашнего хозяйства один раз в год.

**11.156.** Когда изменения арендной платы не получают ежемесячно для полной выборки жилых помещений, месячный индекс арендной платы от месяца  $t$  до месяца  $t - 1$ ,  $\Delta_{Rent}^{t-1 \rightarrow t}$ , может быть получен на основе подвыборки жилых единиц для этого месяца. Чтобы получить полные оценки изменения арендной платы за более длительные периоды, значения из разных месячных подвыборок последовательно объединяются в цепочку.

**11.157.** Для расчета месячного индекса арендной платы с подвыборкой единиц,  $\Delta_{Rent}^{t-1 \rightarrow t}$ , на один и тот же набор арендуемых единиц собирают цены с интервалом в  $m$  месяцев. Ежемесячное изменение, полученное в момент времени  $t$ , представляет собой корень степени  $m$  из отношения суммы взвешенной арендной платы по выборке в период  $t$  к сумме для тех же жилищ в период  $t - m$ :

$$\Delta_{Rent}^{t-1:t} = \sqrt[m]{\frac{\sum_i [w_i \times r_i^t]}{\sum_i [w_i \times r_i^{t-m}]}} \quad (11.3)$$

где

$\Delta_{Rent}^{t-1:t}$  — изменение арендной платы от периода  $t - 1$  до периода  $t$

$r_i^t$  — арендная плата для выбранного жилого помещения  $i$  в период  $t$

$r_i^{t-m}$  — арендная плата для выбранного жилого помещения  $i$  в период  $t - m$  (последний раз, когда была зарегистрирована арендная плата для этого жилья)

$w_i$  — необязательный вес выбранного арендуемого жилого помещения  $i$

**11.158.** Веса выборки можно игнорировать для простоты, если включенные в выборку арендуемые жилища представляют примерно одинаковое количество арендуемых жилищ в совокупности для выборки. Или, что то же самое, веса в формуле 11.3 в большинстве случаев могут быть установлены равными «1», и это обеспечит механизм для надлежащей обработки неотчетов и аномалий выборки.

**11.159.** В формуле 11.3 можно использовать геометрические, а не арифметические средние, чтобы избежать недостатков индекса Дюто, заключающихся в том, что он не инвариантен к изменениям единиц измерения жилищ или, в данной ситуации, это означает, что очень дорогие жилища будут получить большой неявный вес. В качестве другого варианта дорогое жилье можно рассматривать как выбросы и исключать из расчетов.

#### Учет отсутствующих наблюдений

**11.160.** Если ответ от какого-то жилища не получен в связи в временной неудачей в сборе информации (например, регистратор данных не смог связаться с респондентом), но данные, касающиеся других жилищ, были собраны в том же месяце, собранным жилищам следует присвоить вес недостающей единицы. Например, если в ячейке есть три назначенных для опроса жилища, каждое из которых имеет вес 1 (поскольку они имеют одинаковый вес), и по двум собраны данные, а по одному – нет, арендная плата за отсутствующее жилище может быть условно исчислена на основании данных от двух ответивших единиц следующим образом:

$$\hat{r}_{отсутств.}^t = r_{отсутств.}^{t-m} \times \frac{r_{собр.1}^t + r_{собр.2}^t}{r_{собр.1}^{t-m} + r_{собр.2}^{t-m}} \quad (11.4)$$

**11.161.** Если все наблюдения в элементарном агрегате отсутствуют (например, из-за проблем со сбором данных), их можно полностью исключить из расчета за этот месяц; однако для их арендной платы следует получить оценки, чтобы использовать в следующий период. Если по арендуемому жилью не получен ответ в период  $t$ , его арендная плата за период  $t$  исчисляется условно следующим образом:

$$\left(\Delta_{Rent}^{t-1:t}\right)^m \hat{r}_{отсутств.}^t = r_{отсутств.}^{t-m} \times \left(\Delta_{Rent}^{t-1:t}\right)^m \quad (11.5)$$

Эта условно-исчисленная арендная плата не используется до периода  $t + m$ . Обратите внимание, что ее значение нельзя вычислить до истечения периода  $t$ , когда известно значение  $\Delta_{Rent}^{t-1:t}$ .

**11.162.** Если жилища становятся неподходящими для включения в ИПЦ (например, они становятся непригодными для проживания из-за пожара), они могут быть исключены из выборки (если маловероятно, что они будут отремонтированы) или, если есть основания полагать, что они будут отремонтированы и возвращены в использование, их можно рассматривать как отсутствие ответа.

**11.163.** Жилища, которые перестают быть арендуемым жильем (например, их занимают владельцы или

их переводят в нежилой фонд), должны быть исключены из выборки, но хорошей практикой является поиск поблизости жилого помещения для замены, если это возможно. До тех пор, пока новое жилое помещение не будет включено в индекс, старое жилье следует рассматривать как неотчет.

**11.164.** Использование геометрического варианта условного исчисления более желательно, если на элементарном уровне составляется индекс Джевонса, поскольку геометрический вариант согласуется с формулой Джевонса. Использование взвешенных средних геометрических также позволяет избежать упомянутой выше проблемы доминирования в расчетах больших дорогих домов.

#### *Обновление выборки*

**11.165.** Выборка для сбора данных об арендной плате, как и для всех обследований для составления ИПЦ, должна обновляться. Это особенно важно для обеспечения того, чтобы выборка отражала новое строительство арендного жилья. Можно сформировать совершенно новую выборку, провести ее обследование параллельно со старой, после чего старую можно отбросить. Новая выборка должна основываться на новой совокупности единиц. Развертывание совершенно новой выборки за один раз может быть довольно дорогим мероприятием. Возможным подходом является замена части выборки каждый год. Если в выборке для изучения арендной платы используется несколько панелей, обычно применяется ротация одной или нескольких панелей в год и замены их столь же репрезентативными панелями. Например, панель «январь/июль» можно заменить в одном году, а панель «апрель/октябрь» в следующем году. Новые территориальные ячейки будут выбраны и включены в панели одновременно, но работа по сбору данных будет тогда ограничена одной панелью за раз. Информацию об арендной плате для старых и новых панелей следует собирать одновременно, чтобы новая панель срачивалась при использовании метода совмещения: для составления ИПЦ старая панель используется в последний раз при первом сборе данных об арендной плате в новой панели.

**11.166.** Индекс получают путем цепной увязки значений изменения арендной платы:

$$I_{Rent}^t = I_{Rent}^{t-i} \times \Delta_{Rent}^{t-1 \rightarrow t}$$

#### *Износ, крупные улучшения жилья и изменения качества*

**11.167.** Выборка арендуемого жилья может меняться между визитами регистраторов данных для составления ИПЦ. Жилища из выборки, которые претерпевают кардинальные изменения, улучшаются или ухудшаются, лучше исключить из выборки, по крайней мере временно. Менее заметные изменения затрагивают все жилища: они стареют и подвергаются износу. Регулярные работы по ремонту и техническому обслуживанию (например, замена кровли) хотя бы частично компенсирует это явление. В некоторых странах вносят явную поправку на качество в наблюдаемую арендную плату, чтобы учесть тот факт, что более старое арендуемое жилье обесценилось и, следовательно, обычно спрос на него меньше, чем раньше. Однако старое недвижимое имущество не обязательно становится менее желаемым, особенно если за ним правильно ухаживают (например, «объекты культурного значения»). В случае, когда деньги тратятся на ремонт, необходимый для предотвращения физического износа имущества<sup>19</sup> по мере его старения, следует позаботиться о том, чтобы не учитывать дважды текущие и долгосрочные расходы на ремонт и техническое обслуживание, связанные с физическим износом, поскольку они будут часто отражаться в общем уровне взимаемой арендной платы. В ИПЦ следует включать только те расходы на ремонт и обслуживание, за которые несет ответственность арендатор, и данные о них можно получить посредством регулярного обследования цен для ИПЦ, как и о любых других расходах домашнего хозяйства. Изучение соглашений об аренде между арендодателем и арендатором должно предоставить информацию, необходимую для определения того, амортизируется ли жилье и какие расходы на обслуживание должны быть отражены в обследовании цен.

**11.168** Эмпирические оценки чистого физического износа жилищ, в том числе занимаемых владельцами, в основном указывают на то, что он может быть небольшим, по крайней мере, в краткосрочном периоде, так что, если физический износ не измеряется ни прямо, ни косвенно, его

<sup>19</sup> В СНС 2008 проводится различие между физическим износом и амортизацией (СНС 2008, параграф 6.240). Физический износ является одной из причин износа или потребления основного капитала (снижения стоимости основных средств в течение учетного периода), но эти две вещи не являются синонимами.

игнорирование не должно быть слишком проблематичным для пользователей ИПЦ, которые интересуются краткосрочными инфляционными тенденциями. Тем не менее, составитель должен знать об этом явлении.

**11.169** Как упоминалось ранее, для жилых помещений, занимаемых владельцами, не существует признанного на международном уровне метода учета изменения качества, связанного с физическим износом или стоимостью капитального ремонта.

## Товары, бывшие в употреблении

### Введение

**11.170** В Резолюции Международной организации труда 2003 г. по ИПЦ указано, что веса расходов для подержанных товаров должны основываться либо на чистых расходах рассматриваемой группы населения, либо на валовых расходах, в зависимости от цели индекса. ИПЦ обычно понимается как индекс цен, который измеряет изменения цен на приобретаемые потребительские товары и услуги и должен использовать веса, соответствующие этой концепции. В Главе 2 подчеркивается, что бывшие в употреблении товары входят в сферу охвата ИПЦ, и вводится понятие «чистых расходов» (т. е. общая сумма покупок за вычетом продаж) для построения весов. Последнее соответствует концепции расходов на конечное потребление домашних хозяйств, определенной в *СНС 2008*.

**11.171** Использование валовых расходов в качестве весов для изменения цен на бывшие в употреблении товары несовместимо с концепцией СНС.<sup>20</sup> В СНС указано, что продажи бывших в употреблении товаров (т.е. частично использованных товаров длительного пользования) должны учитываться и трактоваться как отрицательные расходы, чтобы соответствовать учету первоначальных покупок (СНС 2008, пункт 10.39). Кроме того, использование весов валовых расходов и включение выбытия также будет несовместимо с индексом, основанным на концепции приобретения, и может явно зависеть, потенциально довольно сильно, ресурсы, которые домашние хозяйства тратят на приобретение бывших в употреблении товаров. Поэтому это не подходит ни для ИСЖ, ни для других индексов (например, для индекса стоимости товаров).<sup>21</sup>

**11.172** Почти во всех случаях для составления ИПЦ должны использоваться веса чистых расходов.<sup>22</sup> Относительно весов, ниже описаны четыре сценария для концепции чистых расходов :

- *Напрямую от другого домашнего хозяйства.* Чистые расходы равны нулю, поскольку операция совершена между домашними хозяйствами. Отсюда следует, что эти покупки должны быть исключены из ИПЦ.
- *От другого домашнего хозяйства при посредничестве дилера.* В этом случае дилеры покупают подержанные товары у *домашних* хозяйств и перепродают их. Теоретически эти покупки должны быть включены с «чистым» весом, отражающим разницу между ценой покупки и ценой продажи, которая, как считается, отражает услугу, которую дилер оказывает покупателю.
- *Напрямую от другого сектора (то есть от заведения, органов государственного управления,*

<sup>20</sup> СНС не рассматривает потребительские товары длительного пользования напрямую как основные фонды, а их приобретение — как валовое накопление основного капитала (*СНС 2008*, пункты 10.32–10.37). Исключение составляют жилые дома. Однако, признавая, что потребительские товары длительного пользования представляют собой товары, которые могут использоваться неоднократно или непрерывно с течением времени, СНС косвенно признает их товарами длительного пользования, несмотря на то, что их покупка рассматривается как потребление. Подразумевается, что товары длительного пользования подпадают под действие руководящих принципов СНС, касающихся расходов на валовое накопление основного капитала. Эти руководящие принципы прямо определяют последнее как приобретение за вычетом выбытия основных средств (*СНС 2008*, пункты 10.38–10.42).

<sup>21</sup> Индекс стоимости товаров измеряет процентное изменение расходов, необходимых домашнему хозяйству для приобретения фиксированной корзины товаров и услуг. Как следует из названия, он направлен на измерение изменения стоимости. Напротив, ИСЖ измеряет процентное изменение расходов, необходимое для поддержания уровня жизни домашнего хозяйства. Как следует из названия, его цель — измерить изменение стоимости жизни.

<sup>22</sup> Существует одно важное исключение, которое возникает, когда для измерения затрат на жилье, занимаемое владельцами, используется подход, основанный на издержках пользователей. Затраты по займу, связанные с покупкой жилья, включаются в индекс независимо от того, приобретается ли новое жилье или жилье от другого владельца, проживающего в данном жилье. Но при подходе на основе концепции приобретения жилья, занимаемого владельцами, будет основываться на чистых затратах на приобретение, то есть на затратах на покупку всех недавно построенных домов или переоборудованных жилищ, или существующих жилищ, недавно приобретенных сектором домашних хозяйств (например, частные покупки домов, ранее принадлежавшие государству) за вычетом выбытия домов (например, сноса или продажи частных домов государству)

*НКОДХ, или из-за рубежа*). Соответствующий чистый вес – это покупки домашних хозяйств в этих других секторах за вычетом любых продаж им.

- *У предприятия или из-за границы при посредничестве дилера.* Следуя тем же принципам, которые применялись ранее, соответствующий чистый вес состоит из покупок домашних хозяйств у дилеров за вычетом продаж домашних хозяйств дилерам плюс совокупная величина наценок дилеров на продукты, которые они покупают и перепродают домашним хозяйствам.<sup>23</sup>

**11.173** Как для ИСЖ, так и для индекса стоимости товаров формулировку можно упростить, а «операции домашних хозяйств» с подержанными товарами можно разделить на три группы:<sup>24</sup>

- *Операции между домашними хозяйствами.* Чистые расходы равны нулю. Изменения цен на соответствующие товары не имеют веса и не влияют на ИПЦ.
- *Покупки домашними хозяйствами у единиц из других секторов, включая остальной мир.* Изменения цен взвешиваются по стоимости покупок или понесенных расходов.
- *Продажи домашними хозяйствами единицам в других секторах, включая остальной мир.* Изменениям цен присваиваются отрицательные веса, равные значениям выручки от продаж.

**11.174** Одним из следствий использования валовых расходов для определения весов для подержанных товаров будет то, что веса подержанных товаров в индексе, будут больше, чем если бы использовались чистые расходы, и слишком велики по сравнению с другими товарами и услугами, так как это зависило бы в относительном выражении объем ресурсов домашнего хозяйства, расходуемых на операции с подержанными товарами. Если бы цена подержанного товара увеличилась, индекс отражал бы худшее положение покупающего домашнего хозяйства, но не улучшение положения продающего домашнего хозяйства. Аналогичным образом, с точки зрения национальных счетов, нет никаких оснований включать приобретения, но произвольно исключать выбытие. Такая процедура была бы нелогичной и несовместимой с концепцией СНС. Таким образом, если оставить в стороне некоторые узкоспециализированные виды использования, в целом не представляется такого обстоятельства, при котором использование валовых расходов может быть оправдано в основном индексе цен для потребления домашних хозяйств, особенно в индексе, предназначенном для корректировки ставок компенсации за изменение стоимости жизни.

**11.175** Из предыдущего обсуждения можно вывести рекомендации по измерению подержанных товаров при составлении индекса цен с практическими выводами, которые наиболее ярко выражены для подержанных товаров длительного пользования, таких как дома, учет которых зависит от того, какой подход принят в ИПЦ: на основе концепции использования, платежей или приобретения. Дополнительную информацию, касающуюся жилищных услуг, потребляемых владельцами жилья, см. в пунктах 11.89–11.149, касающихся разных трактовок жилья, занимаемого владельцами. В тех случаях, когда подержанный товар является товаром среднесрочного использования, например, подержанная одежда и автомобили, обращение с ним практически не зависит от того, используется ли подход на основе использования, платежей или приобретения.

**11.176** Некоторые товары, такие как автомобили, домашние хозяйства могут продавать дилерам, которые впоследствии перепродают их другим домашним хозяйствам по более высокой цене. Это означает, что чистые расходы домашних хозяйств на товары, приобретаемые косвенно у других домашних хозяйств при посредничестве дилера, должны быть положительными. Можно утверждать, что чистые расходы следует рассматривать как покупку посреднических услуг, предоставляемых дилерами, а не как покупку подержанных товаров. Вес, указанный в ИПЦ, один и тот же, какая бы интерпретация ни была принята, хотя оценки изменения цен могут различаться.

**11.177** Веса обычно получают из ОБДХ, которые должны охватывать бывшие в употреблении товары и быть разработаны так, чтобы можно было получить информацию, необходимую для отделения веса подержанных товаров от новых товаров. Явное взвешивание рекомендуется даже в том случае, если оно

<sup>23</sup> Эта категория включает, например, импорт и внутренние продажи бывших автомобилей компании

<sup>24</sup> Оплата услуг агентов по недвижимости и других посредников, таких как риелторы, аукционисты и операторы торговых залов, подпадает под пункт 13.9.0.9 КИПЦ 2018 (Прочие услуги, не включенные в другие категории).

основано на приблизительных оценках расходов. Административные записи, например, о стоимости импортных поддержанных автомобилей и изменениях в регистрации поддержанных автомобилей могут служить альтернативным источником информации для расчета приблизительных весов, когда адекватная информация недоступна из ОБДХ. Веса можно оценивать «сверху вниз», беря общий объем продаж и приблизительно распределяя их между старыми и новыми товарами, или «снизу-вверх», вычисляя отдельные оценки и суммируя их.

**11.178** Существует несколько практических трудностей при установлении цен на бывшие в употреблении товары. Они существуют независимо от того, используется ли традиционный подход с отправкой регистраторов цен в торговые точки или рассматриваются цены на поддержанные товары в интернете. Во-первых, может быть трудно определить, какие цены фактически уплачены, поскольку торговля чаще встречается с поддержанными товарами, чем с новыми, что, например, отражает опасения по поводу состояния товара. Во-вторых, две проблемы отбора особенно сложны:

- Первоначальный отбор репрезентативной выборки
- Наблюдение за ценами фиксированной корзины товаров

### **Построение первоначальной выборки**

#### *Товары*

**11.179** Факторы, которые необходимо учитывать при выборе репрезентативной выборки конкретного вида поддержанного товара, включают:

- Выбранные товары должны иметься в наличии, чтобы регистраторам цен было их легко найти
- Описание товара должно быть достаточно подробным, чтобы его можно было легко идентифицировать как изначально, так и при повторном посещении физических и онлайн-торговых точек или веб-сайтов, чтобы обеспечить достаточные ориентиры, когда необходимо выбрать замену.
- Товар должен быть представительным для рынка бывших в употреблении товаров.

**11.180** Для большинства бывших в употреблении товаров выбор именно тех, на которые будут регистрироваться цены, вероятно, будет целенаправленным. Чтобы облегчить это, составитель ИПЦ должен будет определить не только то, по каким характеристикам физически различаются товары, но и какие факторы оказывают существенное влияние на цену, включая, в частности, возраст и состояние соответствующего товара. Последнее, возможно, потребует вывести путем наблюдения на основе ряда характеристик, определяющих цену. Например, с одеждой может быть заметное истончение материала. Частично характеристики могут быть определены косвенным образом, например, в случае автомобиля по его возрасту. Они должны составлять часть описания товара и использоваться при выборе товара для определения цены каждый месяц.

**11.181** Спецификации должны обновляться для отражения рынка поддержанных товаров, чтобы свести к минимуму проблемы, связанные с истощением выборки и «принудительной» заменой. Следует избегать принудительных замен, особенно автомобилей, поскольку поправки на качество в явной форме проблематичны для поддержанных товаров. Например, оценка стоимости вариантов, которая обычно используется для новых автомобилей, не может быть применена к поддержанным автомобилям, а методы гедонической регрессии требуют богатого источника данных. В этих обстоятельствах экспертная оценка часто используется для корректировки качества с учетом различий в технических характеристиках, пробеге или состоянии автомобиля.

#### *Торговые точки*

**11.182** Торговые точки должны отражать места, где покупаются поддержанные товары, будь то в магазинах, на стационарных рынках, у уличных продавцов или в интернете. Их также следует выбирать с учетом непрерывности, чтобы регистраторы цен могли, насколько это возможно, ежемесячно собирать информацию у одних и тех же розничных продавцов. Вполне вероятно, что выбор мест для сбора данных о ценах и выборка фактических торговых точек, торгующих поддержанными товарами, будут субъективными. С практической точки зрения есть два основных подхода:

- Периодическое проведение полной регистрации соответствующих торговых точек, торгующих подержанными товарами в определенном месте, а затем случайный выбор одной из них для сбора цен каждый месяц. Трудность этого подхода заключается в том, что он не только требует больших ресурсов, но и может оказаться неэффективным в обстоятельствах, когда маловероятно, что товар, на который была зарегистрирована цена в торговой точке в ходе предыдущего сбора цен, все еще будет доступен в следующем месяце, поскольку вероятно он будет продан. По определению, подержанные товары уникальны. Кроме того, это непрактичный вариант, если торговые точки являются передвижными, что часто бывает в случае уличных продавцов, торгующих подержанными товарами кратковременного пользования (например, одеждой без марок).
- Форма квотной выборки, при которой регистратор цен посещает предварительно выбранное место, например, рынок, про который известно, что там продаются товары в диапазоне средних цен и качества, совершая «случайный» обход прилавков до тех пор, пока не будет найден подержанный товар, отвечающий требуемому описанию. Это может быть предпочтительным методом, особенно в обстоятельствах, описанных ранее, и является отходом от традиционной практики ИПЦ, когда каждый месяц посещается одна и та же торговая точка и устанавливается цена на один и тот же товар. Торговые точки и другие точки продажи конкретных видов подержанных товаров, таких как одежда, часто можно определить по их конкретному местоположению в базарный день. Выбор подходящего дня недели для сбора цен от уличных продавцов также важен, поскольку они могут менять свою позицию (и цены) в разные дни.

**11.183** На практике сочетание двух подходов, описанных ранее, может быть желательным и возможным. При обоих подходах для сохранения репрезентативности выборки рекомендуется стратификация по типу торговой точки, например, магазин, рыночная палатка, уличный продавец и онлайн.

#### **Отслеживание цен корзины товаров**

**11.184** В идеальных условиях после первоначального выбора и определения цены в торговой точке цена на идентичный товар должна регистрироваться ежемесячно. На практике этого почти невозможно добиться для бывших в употреблении товаров, поскольку, например, идентичная футболка вряд ли будет продаваться в течение двух последовательных периодов сбора данных, поскольку она, вероятно, будет продана в промежуточный период. Кроме того, сборщики цен вряд ли смогут определить и знать, что они регистрируют цену на точно такой же товар. Более практичный подход и отход от обычной практики сбора данных о ценах состоит в том, чтобы ежемесячно повторно выбирать товар, в данном случае футболку, которая больше всего похожа на ту, цена которой была указана в предыдущем месяце. Выбор нового товара основывается на ранее выявленных характеристиках, определяющих цену. Чтобы упростить этот подход, сборщикам цен потребуется контрольный список характеристик для каждого товара, требующего котировки цены. Это может быть выполнено при каждом сборе цен и корректировке цен в головном офисе в случае отклонения от заявленных характеристик, определяющих цену. Чтобы помочь в этом процессе, можно обратиться за советом к продавцу. Пример бланка сбора цен приведен в Приложении 11.1 для мужской фирменной футболки.

#### **Поправка на качество**

**11.185** Следует избегать слишком подробного перечня характеристик, так как это может привести к трудностям в поиске продуктов, соответствующих точным определениям, поскольку продавцы не могут гарантировать, что подержанные товары, которые они приобретают для перепродажи, не будут меняться от одного периода к другому. Это, в свою очередь, может потребовать большого количества поправок на качество, поскольку приходится постоянно выбирать элементы для замены. В тех случаях, когда сопоставимый товар не может быть найден, регистраторам цен следует предложить собрать информацию о цене продукта, который наиболее точно соответствует спецификациям. Затем составитель ИПЦ должен будет внести поправку на качество в цену, чтобы отразить величину разницы (если таковая имеется) между указанным товаром и его заменой. Наиболее подходящим вариантом для подержанных товаров является экспертная оценка. Это зависит от экспертов по продукту, которые оценивают изменения спецификаций, часто консультируясь с персоналом торговых точек. Эту роль часто берут на себя регистраторы цен.

**11.186** Когда ожидается смена модели, например, при сборе цен на подержанные автомобили, использование совмещенного сбора цен часто рассматривается как способ внесения поправки на качество, поскольку цены как на старые, так и на новые модели могут быть зарегистрированы в месяце совмещения. Можно предположить, что их соотношения цен отражают рыночную стоимость относительного качества при увязке котировок цен на разные модели. Это устраняет необходимость в поправке на качество в явном виде. Но составитель должен остерегаться возможности вычисления плоского индекса, который явится результатом высокой текучести моделей, а не какой-либо реальной стагнации цен на подержанные товары. Глава 6 содержит дополнительные рекомендации по внесению поправки на качество.

### **Другие подходы**

**11.187** Учитывая возможность обнаружения сложных практических проблем отбора, связанных со сбором цен на подержанные товары, некоторые НСС не собирают цены напрямую, а вместо этого используют один из двух возможных альтернативных подходов, в зависимости от обстоятельств и участвующих товаров. Один из подходов состоит в том, чтобы попросить продавца подержанных товаров заполнить вопросник, указав текущую цену, которую они ожидают получить. Это иногда делается для одежды, например, когда рыночные продавцы покупают комплекты подержанной одежды у поставщиков (обычно у других рыночных продавцов, выступающих в роли оптовиков). Затем предполагается, что розничные цены будут двигаться параллельно оптовым ценам. Другой подход заключается в том, чтобы предположить, что ценовые тенденции на бывшие в употреблении товары такие же, как и на соответствующие новые товары, полученные в ходе основного сбора цен для ИПЦ. Последнее, скорее всего, является практикой в том случае, когда покупки подержанных товаров исторически были гораздо менее важными, чем покупки новых товаров. В обоих случаях изменения других цен используются в качестве заменителя динамики цен на соответствующие бывшие в употреблении товары.

### *Цены оптовых продавцов*

**11.188** При таком подходе цены, собранные на бывшие в употреблении товары, являются оптовыми ценами и используются в качестве замещающего показателя для потребительских цен. Оптовики отбираются так, чтобы они представляли типы оптовых продавцов, которые, вероятно, снабжают розничные торговые точки, используемые рассматриваемой группой населения, охватываемой ИПЦ, принимая во внимание, например, географический охват и тип розничной торговой точки, включая уровень дохода ее покупателей. Описания бывших в употреблении товаров, на которые собирают цены, обычно в большей степени ориентированы на оптовый, чем на розничный рынок, чтобы оптовикам было легче заполнить форму. Например, оптовикам могут попросить указать ориентировочные цены (то есть текущую цену, которую он получил или ожидает получить) за «тюк» футболок «среднего качества» с дизайнерскими логотипами. В этом случае «тюк» — это стандартное количество, приобретаемое оптом, который будет содержать футболки хорошего, среднего и низкого качества, составляющие в целом тюк «среднего качества». Затем предполагается, что розничные цены изменяются в соответствии с этими оптовыми ценами. Пример варианта вопросника, рассылаемого оптовым продавцам, приведен в Приложении 11.2.

### *Цены на новые товары*

**11.189** Использование цен на новые товары в качестве заменителей цен на подержанные следует регулярно пересматривать, чтобы выявить все, что может поставить под сомнение историческое соотношение цен, например, когда новые правила безопасности или законы об охране окружающей среды снижают стоимость подержанных автомобилей по сравнению с новыми.

**11.190** Если ценовой тренд соответствующего нового товара используется в качестве замещающего показателя, то вес расходов, используемый при составлении индекса, должен отражать расходы, как на новые, так и на бывшие в употреблении товары. Один из подходов состоит в том, чтобы включить вес подержанного товара в вес нового товара. Другой вариант — отделить подержанный товар с его собственным весом, вычислить индекс, а затем объединить его с индексом цен на новый товар. Последний подход более прозрачен.

## Производство для собственного использования

### Введение

**11.191** Домашние хозяйства могут заниматься различными видами производственной деятельности, которая может быть направлена либо на рынок, либо на производство товаров или услуг для собственного потребления (СНС 2008, пункты 1.41–1.42). Когда домашние хозяйства занимаются производством для рынка, все связанные с ними деловые операции выходят за рамки ИПЦ. Расходы, понесенные в коммерческих целях, исключаются, даже если они связаны с приобретением товаров и услуг, которые могли бы быть использованы вместо этого для удовлетворения личных потребностей и желаний членов домашнего хозяйства. На практике домашние хозяйства также производят товары и услуги непосредственно для собственного потребления, и на это может приходиться значительная часть расходов на конечное потребление домашних хозяйств в стране. Например, домашние хозяйства выращивают овощи, фрукты и цветы или другие культуры для собственного потребления, а владельцы жилья, в котором они живут, производят жилищные услуги для собственного потребления. Товары и услуги, производимые домашними хозяйствами для собственного потребления, называются производством для собственного использования. Согласно СНС (СНС 2008, пункты 6.27), все услуги, производимые для собственного использования, исключаются из границ производства, за исключением услуг, производимых с помощью найма оплачиваемой домашней прислуги или домашнего персонала, и жилищных услуг, производимых владельцами жилья, в котором они живут. Это означает, что в ИПЦ будут включены только те услуги, которые производятся с помощью найма оплачиваемой домашней прислуги, и жилищные услуги, производимые владельцами жилья, в котором они живут. Исключенные услуги, производимые для собственного потребления, включают, например, приготовление пищи, уход за детьми, больными или престарелыми, уборку и техническое обслуживание предметов длительного пользования и жилищ или перевозку членов домашнего хозяйства.

**11.192** Многие товары или услуги, приобретаемые домашними хозяйствами, не приносят пользы напрямую, а используются в качестве ресурсов для производства других товаров и услуг, приносящих пользу: например, продовольственное сырье, удобрения, моющие средства, краски, электричество, уголь, масло или бензин.

**11.193** Для приобретенных товаров и услуг для конечного потребления измерение цен не представляет проблемы, поскольку цена определяется в момент покупки. Однако в отношении тех товаров и услуг, которые производятся и потребляются самими домашними хозяйствами, возникает проблема, поскольку они не связаны с покупками и не имеют прямых цен для измерения или связанных с ними расходов на построение весов. Например, теоретически покупка семян и удобрений для выращивания овощей и фруктов, которые затем потребляются, в принципе является *промежуточным* потреблением, тогда как ИПЦ основан на *конечном* потреблении. Это иногда называют дилеммой производства для собственного использования. У составителя ИПЦ есть два варианта: косвенно измерять цены выпуска или измерять некоторые (но не все) цены ресурсов и использовать их в качестве замещающих переменных для цен на потребленные товары и услуги. В СНС 2008 рекомендуется косвенное измерение. Хотя это кажется простым и теоретически приемлемым решением, исключения могут быть сделаны для одного или двух видов производства домашних хозяйств, которые особенно важны и выпуск которых можно легко определить: в частности, *нетоварное сельское хозяйство для удовлетворения собственных насыщенных потребностей* и *жилищные услуги*, производимые для собственного потребления.

### Вводная информация

**11.194** То, как товары и услуги, произведенные для собственного использования, учитываются в ИПЦ, зависит от охвата и использования индекса. Предположим для иллюстрации, что в принципе ИПЦ должен охватывать конечное потребление домашних хозяйств (т. е. не ограничиваться денежными операциями). Сфера охвата и цель индекса, а также последствия для учета производства для собственного использования рассматриваются, начиная с пункта 11.191.

**11.195** Можно провести различие между следующими понятиями:

- *Промежуточное потребление.* В контексте производства домашних хозяйств для собственного использования это относится к товарам и услугам, которые домашние хозяйства используют в

процессе производства других товаров и услуг. Они не являются частью конечного потребления домашних хозяйств.

- *Конечное потребление.* Это относится к товарам и услугам, производимым для непосредственного потребления, где полезность извлекается домашним хозяйством посредством акта потребления.
  - Товары и услуги, предназначенные для многократного использования в производстве в течение длительного периода времени (более одного года), приносят выгоду владельцу в течение всего срока службы товара. Эти товары называются основными фондами (СНС 2008, пункт 10.33) и, как правило, учитываются как *валовое накопление основного капитала*. Например, дом обычно обеспечивает кров на долгие годы. Точно так же плита может предоставлять услуги по приготовлению пищи в течение десятилетий. В СНС дом рассматривается как валовое накопление основного капитала, и существует четыре основных подхода, используемых для учета жилья, занимаемого его владельцем, в ИПЦ в зависимости от принятого концептуального подхода (т. е. на основе использования, платежей или приобретения). Однако другие товары длительного пользования (например, плиты, стиральные машины или автомобили, которые обычно называют «потребительскими товарами длительного пользования») учитываются как в ИПЦ, так и в СНС, как будто они полностью потребляются в момент покупки, а не со временем обесцениваются, поэтому их цена включается в ИПЦ того периода, в котором они были приобретены.
  - На практике при рассмотрении производства для собственного использования бывает сложно провести четкое различие между промежуточным и конечным потреблением, поскольку одни и те же товары и услуги могут использоваться для обеих целей. Есть множество примеров. Основные компоненты пищевых продуктов, такие как мука, кулинарные масла, сырое мясо и овощи, могут быть переработаны в хлеб, пирожные или блюда с помощью других ресурсов, включая топливо, услуги, предоставляемые потребительскими товарами длительного пользования, такими как холодильники и плиты, а также труд членов домашнего хозяйства. Затраты материалов, оборудования и рабочей силы используются для уборки, обслуживания и ремонта жилищ. Семена, удобрения, инсектициды, оборудование и рабочая сила используются для производства овощей или цветов и так далее. Некоторые виды производственной деятельности, осуществляемые в рамках деятельности домашнего хозяйства, например, садоводство или приготовление пищи, могут сами по себе приносить удовлетворение. Другие, такие как уборка, могут рассматриваться как рутинная повседневная работа по дому, которая снижает полезность. В любом случае товары или услуги, используемые в качестве ресурсов для производственной деятельности, сами по себе не обеспечивают полезность.
  - Полезность извлекается в результате потребления продукции от производства домашнего хозяйства, осуществляемого для собственного использования. Следовательно, необходимо решить, должен ли ИПЦ пытаться измерять изменения цен на эту продукцию или цен на ресурсы. В принципе представляется желательным измерять цены на продукцию, но против этой процедуры выдвигаются возражения.
  - На теоретическом уровне трудно решить, каковы реальные конечные результаты многих видов производственной деятельности домашних хозяйств, таких как выращивание овощей или разведение домашних животных. Даже если бы их можно было удовлетворительно идентифицировать на теоретическом уровне, их необходимо было бы измерить и определить цену. Здесь нет наблюдаемых цен, так как нет денежных операций. Для них пришлось бы условно исчислять цены, и такие цены были бы не только гипотетическими, но и неизбежно сугубо предположительными. В целом, использовать их для расчета ИПЦ было бы нереалистично и почти наверняка неприемлемо для большинства пользователей, которых в первую очередь интересуют рыночные цены, уплачиваемые домашними хозяйствами.
  - Практическая альтернатива этому заключается в учете товаров и услуг, приобретаемых домашними хозяйствами на рынке для использования в качестве ресурсов для различных видов производственной деятельности домашних хозяйств, как если бы они сами являлись конечными

потребительскими товарами и услугами. Они обеспечивают полезность *косвенно* при предположении, что они используются исключительно для производства товаров и услуг, которые непосредственно потребляются домашними хозяйствами.

- Существуют две важные области производства для собственного использования, заслуживающие особого внимания: *нетоварное сельское хозяйство для самообеспечения* и *жилищные услуги*, производимые для собственного потребления.
  - В национальных счетах сделана попытка отразить стоимость *сельского хозяйства для самообеспечения*, то есть выпуска сельскохозяйственной продукции, произведенной для собственного насущного потребления (СНС 2008, пункты 24.47–24.49). В некоторых странах сельское хозяйство для самообеспечения составляет значительную часть в производстве и потреблении сельскохозяйственной продукции. Национальные счета требуют, чтобы такой выпуск оценивался по рыночным ценам (СНС 2008, пункт 6.124). ИПЦ может регистрировать либо фактические цены ресурсов, либо условно исчисленные цены выпуска, но не то и другое одновременно. Если условно исчисленные цены на произведенные сельскохозяйственные продукты для самообеспечения включены в ИПЦ, цены на покупку ресурсов для производства должны быть исключены. Это может исключить из индекса большую часть рыночных операций, совершаемых такими домашними хозяйствами. Расходы на вводимые ресурсы могут характеризовать основной контакт домашних хозяйств с рынком, через который они испытывают воздействие инфляции. Поэтому представляется предпочтительным регистрировать в ИПЦ фактические цены на ресурсы, а не условно исчисленные цены на продукцию.
  - Наибольшие трудности вызывает учет жилищных услуг, производимых владельцами жилых помещений для собственного потребления, как описано в пунктах 11.102–11.161.

### Охват и выбор индекса

**11.196** Хотя общая цель ИПЦ состоит в измерении изменений в ценах на потребительские товары и услуги, точный охват ИПЦ в отношении включаемых товаров и услуг, а также домашних хозяйств должен определяться тем, каковым должно быть основное использование индекса. Что касается охвата домашних хозяйств и охвата товаров (услуг)-представителей в ИПЦ, то домашние хозяйства, занимающиеся производством продукции для своего насущного потребления, как правило, слабо связаны с формальной экономикой, поскольку большая часть их потребления приходится на собственное производство или продукцию, полученную по бартеру. Впрочем, индексы, предназначенные для индексации заработной платы или государственных пособий, исключают из своего охвата домашние хозяйства, занимающиеся сельскохозяйственным производством для самообеспечения. Для простоты дальнейшего обсуждения последние индексы будем называть «индексами компенсации». Индексы, предназначенные для измерения изменений цен, охватывающие все денежные операции, будут включать покупки, осуществляемые домашними хозяйствами, ведущими сельское хозяйство для самообеспечения, но не будут включать производство для собственного потребления. Их можно назвать «индексами денежных операций». Существует третий тип индекса, который включает в себя производство для собственного потребления. Их можно обозначить как «индексы общего потребления».

**11.197** В странах, где производство для собственного потребления составляет большую часть общего конечного потребления домашних хозяйств, три типа индексов будут вести себя по-разному, когда цены на основные продукты питания, импортные промышленные товары и сельскохозяйственные ресурсы расходятся. В таких обстоятельствах индекс, который исключает домашние хозяйства, занимающиеся нетоварным сельским хозяйством, не будет репрезентативным для всего населения, поскольку он предназначен для представления ценового опыта более ограниченной группы домашних хозяйств. Точно так же индекс денежных операций и индекс общего потребления дадут расходящиеся результаты. Индексы дают разные картины того, что происходит в экономике. Первый не пытается быть репрезентативным для всего населения, а два других индекса пытаются быть репрезентативными для всех домашних хозяйств, но по-разному.

**11.198** Чтобы понять разницу в индексах, упомянутых в пунктах 11.195 и 11.196, рассмотрим, например, что засуха затрагивает страну с высокой долей домашних хозяйств, занимающихся

сельскохозяйственным производством для самообеспечения. Предположим, что домашние хозяйства, не занимающиеся производством для самообеспечения, включены в охват индекса для компенсации и не имеют потребления на основе собственного производства. На эти домашние хозяйства тоже влияет засуха, но в меньшей степени. Предположим, что цены на основные продукты питания резко возрастают, что цены на импортные промышленные товары меняются относительно мало, а цены на ресурсы для сельскохозяйственного производства падают из-за резкого падения спроса со стороны фермеров, ведущих сельское хозяйство для самообеспечения<sup>25</sup>. В этом примере индекс компенсации вырастет, потому что основные продукты питания стоят дороже, но рост будет сдержан, потому что цены на импортные промышленные товары не увеличились в такой же степени. Рост индекса денежных операций будет еще более сдерживаться из-за падения цен на ресурсы для сельскохозяйственного производства. Индекс общего потребления покажет наибольший рост, потому что вес, придаваемый основным продуктам питания, будет намного выше, отражая производство для потребления, а сельскохозяйственным ресурсам не будет придано никакого веса.

**11.199** Какой индекс в этом примере является «верным»? При правильном построении все три являются «верными» в том смысле, что каждый отвечает потребностям пользователя. Они разные просто потому, что служат разным целям и имеют разное применение. Индекс общего потребления даст наилучшую картину того, как засуха повлияла на всю страну. Тот факт, что цены на сельскохозяйственные ресурсы упали, не отражает проблемы, с которой сталкиваются фермеры, занимающиеся сельским хозяйством для самообеспечения, которые вынуждены искать способы обеспечения своих семей продуктами питания и не могут извлечь выгоду из падения цен на сельскохозяйственные ресурсы. Для страны в целом индекс денежных операций будет наиболее подходящим показателем изменения цен на товары, обмениваемые на рынке. Для целей денежно-кредитной политики индекс общего потребления будет завышать уровень инфляции, но для понимания влияния засухи на цены на потребительские товары этого не будет. Обратное верно для индекса денежных операций. Индекс компенсации не будет отражать полное воздействие засухи на все домашние хозяйства, но он будет отражать влияние засухи на индексируемые домашние хозяйства. Индекс общего потребления завысит влияние засухи на индексируемые домашние хозяйства, а индекс денежных операций занизит воздействие; оба были бы смещенными, если бы использовались для индексации.

**11.200** Каждое НСС должно решить, какой из трех типов индексов подходит для его собственных национальных условий. В странах с хорошо развитыми системами статистики цен НСС могли бы рассмотреть возможность составления разных индексов для удовлетворения различных потребностей пользователей. Им нужно будет информировать пользователей об их соответствующем использовании. В большинстве стран НСС выбирает один индекс общего назначения. Если индекс используется в основном для принятия решений в области денежно-кредитной политики и служит макроэкономической мерой инфляции, неправильно включать производство для собственного потребления. Если индекс используется в первую очередь для индексации заработной платы и государственных платежей, следует исключить производство для собственного потребления. В обоих случаях в индекс следует включать только денежные операции. Следует отметить, что жилищные услуги, производимые владельцами жилья, в котором они проживают, рассматриваются по-другому (как описано в пунктах 11.98–11.104).

**11.201** Ряд стран составляют и распространяют индекс денежных операций в качестве основного показателя изменения цен, но также составляют другой индекс, который включает в веса производство для собственного потребления. Такой индекс предназначался бы для аналитических целей и отвечал бы потребностям экономистов, занимающихся проблемами бедности.

#### *Построение индекса «общего потребления»*

**11.202** Чтобы включить домашние хозяйства, занимающиеся производством только для самообеспечения, в индекс общего потребления, необходимо построить соответствующие веса

<sup>25</sup> Можно рассмотреть множество различных сценариев. Этот пример призван показать, что все три типа индексов чувствительны к учету домашних хозяйств, занимающихся производством для самообеспечения. Если произойдут изменения в соотношениях цен в выбранных группах товаров, выбор типа индекса повлияет на результат. Каждый индекс будет представлять разные результаты, касающиеся воздействия засухи на домашние хозяйства, особенно на домашние хозяйства, занимающиеся производством для самообеспечения.

потребления и решить, как будет оцениваться потребление на основе собственного производства. Оба аспекта описаны в пунктах 11.207–11.209.

**11.203** Как правило, доступным источником данных для построения весов потребления будет ОБДХ или обследование домашних хозяйств, занимающихся производством только для самообеспечения. Для измерения потребления домашним хозяйствам предлагается регистрировать количество потребленных продуктов, произведенных домашним хозяйством. Для получения стоимостного веса к продукту применяется «цена». Обычно это цена продукта на соответствующем рынке. Большинство стран со значительным объемом производства для самообеспечения готовят оценки стоимости потребления с разбивкой по продуктам. Они будут подготовлены для использования при анализе бедности и, возможно, также при составлении национальных счетов. При подготовке весов для индекса общего потребления эти оценки потребления должны быть объединены с оценками покупок тех же продуктов товарными домашними хозяйствами, чтобы получить общий вес потребления для каждого продукта. Важно исключить вес любых рыночных покупок товаров, используемых в качестве ресурсов для производства продукции для самообеспечения, например, удобрений, инструментов и гербицидов. Эти продукты исключаются, но только в отношении домашних хозяйств, для которых оценивается производство для самообеспечения. Для всех других домашних хозяйств они включены в веса и классифицируются как расходы в классе 09.3.1 КИПЦ (09 - Организация отдыха, спортивных и культурных мероприятий).<sup>26</sup>

**11.204** Цены на основные продукты питания могут различаться, особенно между городскими и сельскими районами. На это влияют наличие, спрос, транспортные расходы и другие факторы. Наиболее подходящей ценой, применимой к насущному потреблению на основе собственного производства, была бы цена на рынке рядом с местом, где происходит потребление. Как правило, это включает в себя многие сельские районы. Если в стране собирают цены на основные продукты питания, как в городских, так и в сельских районах, наиболее подходящей ценой будет среднее значение цен в сельских районах, взвешенное с учетом распределения сельскохозяйственного производства для самообеспечения. На практике простое среднее значение цен в сельских районах может дать надежную оценку, особенно если выборка сельских торговых точек является приблизительно самовзвешенной.

**11.205** Аналогичные соображения относительно сбора цен применимы к ценам, используемым при подготовке результатов обследования домашних хозяйств, используемого для оценки насущного потребления на основе собственного производства. Составители ИПЦ могут помочь разработчикам обследований домашних хозяйств с этими оценками. Если составители ИПЦ рассчитывают индекс общего потребления, они должны убедиться, что цены, используемые для оценки потребления, согласуются с ценами, используемыми при построении индекса цен.

#### *Составление индекса «денежных» операций*

**11.206** Одной из основных проблем при включении домашних хозяйств, занимающихся производством для самообеспечения, в индекс денежных операций является расчет подходящих весов расходов. Это связано с тем, что этот индекс включает закупки ресурсов, используемых для производства продукции для самообеспечения, в качестве замещающей переменной для насущного потребления на основе собственного производства. Дополнительная информация о ценах требуется только для элементов ресурсов, которые являются уникальными для домашних хозяйств, занимающихся производством для самообеспечения. Если товары приобретаются домашними хозяйствами, не занимающимися производством для самообеспечения, и на эти товары уже собраны цены для целей ИПЦ, эта информация о ценах может использоваться для компонентов ресурсов производства для самообеспечения в индексе денежных операций, таких как лопаты, семена или удобрения.

<sup>26</sup> Для домашних хозяйств, не ведущих хозяйство для собственного потребления, садовая продукция может рассматриваться как продукт деятельности для отдыха, а не как результат производственного процесса, в зависимости от мотивации и обстоятельств производства. При такой трактовке такие покупки, как инструменты или удобрения, представляют собой расходы на садоводство или отдых, а не затраты на производство продуктов питания. Для некоторых домашних хозяйств грань между производством для собственного насущного потребления и досугом будет нечеткой. НСС следует принять практические правила, основанные на национальных условиях, для проведения такого разграничения. Например, городское производство продуктов питания для собственного потребления можно рассматривать как досуг, а сельское производство продуктов питания для собственного потребления можно рассматривать как производство для удовлетворения своих насущных потребностей.

**11.207** Как правило, доступным источником данных для получения весов затрат ресурсов для производства продукции для самообеспечения будет обследование домашних хозяйств, такое как общее ОБДХ или обследование домашних хозяйств, занимающихся производством для самообеспечения. При подготовке весов для индекса денежных операций эти оценки потребления должны быть объединены с оценками покупок тех же продуктов домашними хозяйствами, не производящими продукцию только для самообеспечения, чтобы получить общий вес расходов для каждого продукта. Важно исключить веса насущного потребления на основе собственного производства, которые могли быть рассчитаны в рамках обследования домашних хозяйств. Насущное потребление на основе собственного производства исключается, потому что вес ресурсов, используемых в производстве для самообеспечения включен в этот индекс в качестве замещающей переменной для насущного потребления на основе собственного производства, и включение этого потребления повлечет за собой двойной счет.

*Построение индекса «компенсации»*

**11.208** Если НСС решит составить «индекс компенсации», нет необходимости строить веса для насущного потребления на основе собственного производства и решать, как следует определять цены, потому что индекс, предназначенный для индексации заработной платы или пособий, как правило, исключает домашние хозяйства, занимающиеся производством только для самообеспечения, или, точнее, исключает само насущное потребление на основе собственного производства из своего охвата.

*Производство жилищных услуг для собственного потребления (исключая жилищные услуги владельцев, проживающих в собственном жилье)*

**11.209** Услуги, производимые домашними хозяйствами, включают такие аспекты, как приготовление пищи, уход за детьми, больными и престарелыми, уборка и уход за жилищем и транспортировка членов домашнего хозяйства. Фактический выпуск услуг исключаются из сферы охвата ИПЦ, и не следует предпринимать никаких попыток условно исчислить расходы на них. Домашнее приготовление пищи представляет собой выпуск услуги, производимой в домашнем хозяйстве, и рекомендуется не исчислять условно расходы в отношении приготовления этих блюд. Аналогичным образом рекомендуется не производить условного исчисления расходов по другим услугам, оказываемым в рамках домашнего хозяйства, например, когда родители отвозят своих детей в школу или ухаживают за больным ребенком. Эти трактовки согласуются с концепцией СНС.<sup>27</sup> Хотя с концептуальной точки зрения может быть более правильно рассматривать выпуск по производству домашних хозяйств как потребление, а не как затраты, данные о выпуске в этих сферах производства домашних хозяйств требуют множества допущений и условных расчетов и будут малоприменимы на практике, поэтому они исключаются из ИПЦ и границ производства СНС.

**11.210** Если домашние хозяйства увеличивают покупку услуг и сокращают производство для собственного потребления, может возникнуть долгосрочное смещение, и это не учитывается при обновлении весов. Например, если домашние хозяйства покупают больше еды на вынос или в ресторане вместо того, чтобы готовить еду для собственного потребления, со временем относительные расходы на еду на вынос и в ресторане будут увеличиваться, а относительные расходы на пищевые продукты уменьшаться. Если долгосрочные затраты на рабочую силу растут быстрее, чем цены на основные продукты питания, то индекс будет иметь долгосрочную склонность к понижению (и наоборот, если они будут расти медленнее), если только влияние этого изменения в поведении не будет отражено в пересмотре весов как для покупок, связанных с производством для собственного потребления, так и для других покупок домашних хозяйств. Это связано с тем, что затраты на рабочую силу оказывают большее влияние на цены еды на вынос и в ресторанах, чем на цены на пищевые продукты. Хотя домашнее хозяйство вносит свой вклад трудом в производство домашних услуг, это не включается в индекс,

---

<sup>27</sup> СНС включает все производство товаров для собственного использования в пределах производственных границ, поскольку решение о том, следует ли продавать товары или сохранять их для собственного использования, может быть принято только после того, как они были произведены. Однако из него исключается все производство услуг для собственного конечного потребления внутри домашних хозяйств, за исключением услуг, производимых наемным домашним персоналом, и самостоятельного производства жилищных услуг проживающими владельцами жилья. Услуги исключены, поскольку решение об их потреблении внутри домашнего хозяйства принимается еще до оказания услуги (СНС 2008, пункт 1.42).

поскольку находится за пределами границ производства. Веса расходов следует пересматривать на регулярной основе (дополнительную информацию о весах см. в главе 3)

## Тарифы

**11.211** Тариф представляет собой реестр цен на покупку определенного вида товара или услуги при различных условиях. Например, за электроэнергию может взиматься одна цена в течение дня, а более низкая цена может взиматься ночью, или более высокая цена может взиматься по мере того, как потребляется больше электроэнергии. Точно так же телефонная компания может взимать более низкую цену за звонок в выходные дни, чем в остальные дни недели. Другим примером могут быть автобусные билеты, продаваемые по одной цене для обычных пассажиров и по более низкой цене для детей и пенсионеров. Построение соответствующего индекса цен должно следовать основным принципам, согласно которым сбор данных о ценах должен проводиться последовательно во времени и таким образом, чтобы он отражал модели покупок потребителей, и что выбор репрезентативных товаров (услуг)-представителей, в данном случае различных взимаемых тарифов, должен представлять поведение потребителей и взвешиваться по структуре потребительских расходов. Из этого следует, что целесообразно присваивать веса различным тарифам или ценам для расчета индекса цен для элементарного агрегата. В этом разделе даются рекомендации по измерению и включению тарифных цен в ИПЦ и приводятся наглядные примеры наиболее распространенных типов тарифов.

## Введение

**11.212** Тарифы охватывают широкий и разнообразный диапазон структур ценообразования. Например, определение ЕС гласит, что тариф представляет собой реестр предварительно установленных цен и условий для покупки и потребления одного и того же товара или услуги или аналогичных товаров и услуг, который централизованно устанавливается поставщиком, органом государственного управления или по соглашению, чтобы оказывать влияние на модели потребления посредством должным образом дифференцированных цен и условий в соответствии с характеристиками потребителей, уровнем, структурой или временем потребления. Тарифная цена может быть определена как цена в рамках тарифа, которая применяется к составляющему элементу или единице потребления рассматриваемого товара или услуги. В своей основе тариф состоит из реестра цен, основанного на подробных спецификациях товаров или услуг, которые оцениваются индивидуально, но могут быть куплены только как часть пакета.

**11.213** Дополнительные сложности могут возникать, когда поставщики товаров и услуг используют ряд стратегий для дифференциации своих товаров и услуг для привлечения и удержания клиентов. Например, чтобы обратиться напрямую к разным типам клиентов, поставщики телекоммуникационных услуг могут по-разному объединять услуги или устанавливать тарифные цены. Это часто сопровождается регулярными изменениями в контрактах, предлагаемых потенциальным клиентам, чтобы стимулировать использование услуг. Такие контракты часто заключаются на определенный срок с фиксированными ценами на период действия контракта и оговоркой о штрафных санкциях в случае досрочного расторжения контракта. Более подробное обсуждение тарифного ценообразования в секторе телекоммуникаций включено в пункты 11.256–11.284. На рынке может существовать множество программ тарифного ценообразования. Некоторые из наиболее распространенных включают в себя:

- *Ценообразование при пиковой нагрузке* (также известное как ценообразование при перегрузке). Это происходит, когда производители взимают более высокую плату в периоды повышенного спроса, обычно из-за более высоких производственных затрат, вызванных ограничениями мощностей. Таким образом, ценообразование при пиковой нагрузке помогает сбалансировать использование мощностей в течение периода, что снижает потребность фирм вкладывать средства в дорогостоящее расширение инфраструктуры. Такая практика ценообразования часто встречается в таких областях, как платные дороги и мосты, паромные перевозки, электричество, междугородние телефонные звонки и доставка товаров на дом.
- *Двухставочные тарифы*. Это происходит, когда с потребителей взимается как вступительная (единовременная) сумма, так и плата за единицу товара. Плата взимается авансом за право использовать (или покупать) продукт, а дополнительная плата взимается за каждую единицу,

потребляемую домашним хозяйством. Примеры, где часто применяется двухставочное тарифное ценообразование, следующие:

- Парки развлечений, в которых плата за каждый аттракцион взимается в дополнение к плате за вход.
- Дисконтные программы «Членство» или шоппинг-клубы, где требуется покупка членской карты для доступа к точке продажи, после чего потребитель платит за приобретенные продукты более низкую цену.
- Услуги стационарной телефонной связи, при которых взимается плата за пользование услугой («аренда линии»), а также плата за звонок (аренда линии покрывает стоимость предоставления услуги, а «поминутная» плата покрывает стоимость размещения вызова в сети).
- Тарифы на такси, в которых переменный тариф, зависящий от пройденного расстояния, добавляется к базовому «фиксированному» первоначальному тарифу «за посадку в такси», не зависящему от пробега.
  - *Блочное ценообразование.* Это происходит, когда цены варьируются в зависимости от потребляемого объема. Электроэнергетические компании, например, часто взимают плату за киловатт-час (квтч) до X единиц, а затем взимают другую цену за остальные единицы.
  - *Специальные групповые скидки.* Это происходит, когда с представителей определенных групп населения, таких как студенты или пожилые люди, может взиматься более низкая плата за товар или услугу по сравнению с населением в целом. Тарифы за проезд в автобусах и цены на услуги парикмахерских являются хорошими примерами услуг, где применяются эти групповые скидки.

**11.214** В некоторых странах частные и государственные фирмы стали все больше полагаться на тарифное ценообразование как на инструмент получения дополнительных доходов или в целях государственной политики. Например, государственные организации по электро- и водоснабжению могут взимать более низкий тариф за первые единицы электроэнергии, потребленные до определенного уровня (первый блок), а затем более высокий тариф за последующие единицы потребленной электроэнергии (второй блок). Утверждается, что такая стратегия увеличивающихся блочных тарифов часто используется для улучшения и расширения доступа домашних хозяйств с низкими доходами к тому, что считается жизненно важной услугой. Другие компании наоборот берут больше за первый блок, чем за второй, в качестве поощрения к увеличению использования. В более общем плане частные продавцы часто могут увеличить свою прибыль, взимая более высокую цену за продукт с одних потребителей и более низкую цену с других, но это зависит от того, есть ли возможность успешно сегментировать клиентскую базу.

**11.215** Программы ценообразования по типу тарифных могут применяться к широкому спектру продуктов. Масштабы такой практики будут варьироваться в зависимости от страны. В таких случаях, как электроэнергия, вес расходов может быть относительно высоким, поэтому важно точно измерить изменение цен на такие продукты. Составителю ИПЦ потребуются доступные данные о тарифных ценах и весах, отражающих структуру потребления продукта в соответствии с характеристиками потребителей, уровнем, структурой или временем потребления.

## Вопросы измерения

**11.216** В некоторых случаях на программы тарифного ценообразования влияют проблемы индекса цен, связанные с услугами. К ним относятся:

- Плата за услуги может определяться такой сложной схемой ценообразования, что трудно выбрать подходящие цены для включения в индекс цен.
- Идентификация или спецификация отдельных продуктов или единиц потребления может быть затруднена, особенно когда они предлагаются в виде комплексных пакетов, состоящих из нескольких видов микро-расходов, которые могут оцениваться отдельно, но обычно доступны только как часть пакета.

- Услуги часто предоставляются в рамках долгосрочных контрактов, которые могут включать различные виды скидок за «приверженность клиентов», оговорки о минимальной продолжительности контрактов, надбавки за оказание услуг, не предусмотренные контрактом, и т.д. Скидки или купоны за приверженность обычно игнорируются из-за сложности измерения (см. главу 5).
- Часто возникают трудности с учетом замещения между разными поставщиками одного и того же вида услуг и с учетом различий в качестве предоставляемых услуг.
- Учет клиентов, переходящих с одного тарифа на другой в рамках одного и того же поставщика услуг, может быть затруднен. Например, когда компания мобильной связи предлагает несколько различных тарифных пакетов, ориентированных на разные модели использования, текущие клиенты могут проводить периодические обзоры, в ходе которых они могут решить перейти на более выгодный тариф для своего уровня использования, оставаясь при этом у того же провайдера.

## Методы измерения цен

**11.217** Существует четыре основных подхода к измерению тарифных цен для ИПЦ: сравнимые выборки, стоимость единицы, профили потребителей и выборка счетов. Минимальная необходимая информация включает все тарифные цены и веса, отражающие структуру потребления продукта в соответствии с характеристиками потребителей, уровнем, структурой или временем потребления.

### *Сравнимые выборки*

**11.218** *Сравнимые выборки* используются, когда полный реестр тарифов или элемент тарифной структуры рассматривается как спецификация продукта, и цена регистрируется в последующие периоды. Это отражает традиционную методологию поиска сравнимых пар при составлении ИПЦ. Простейшей формой традиционной методологии сопоставления было бы использование тарифных прайс-листов некоторых крупных компаний и отслеживание изменений во всей программе ценообразования, желательно с точной информацией о весах для различных элементов прайс-листа. Этот вариант может быть возможен на рынках с ограниченной конкуренцией, где структура цен достаточно стабильна. Существуют практические проблемы, связанные с обеспечением ежемесячной регистрации цены на одну и ту же спецификацию продукта (то есть соблюдения методологии сравнимых пар). Данные о клиентской базе обычно ограничены. На практике продукт, для которого следует зарегистрировать цену используя полный прайс-лист, обычно должен быть оценен довольно простым способом без большой дифференциации на основе характеристик клиентов, и для простоты некоторые различия в тарифах иногда игнорируются.

**11.219** Другой вариант методологии сопоставления состоит в том, чтобы выбрать некоторые позиции из тарифа в качестве репрезентативных и получить на них цену в последующие периоды. Для каждого представительного элемента тарифа составляются подробные спецификации в сочетании с информацией, предоставленной поставщиком. Например, для *авиатарифов* это может быть невозмещаемый и неизменяемый тариф для каждого авиаперевозчика из одного заранее определенного места в другое с заранее определенными датами отправления и прибытия, выбранными по времени суток и дням недели, включая все дополнительные сборы.

**11.220** Представительный элемент тарифа имеет то преимущество, что его можно применять к различным поставщикам услуг, по крайней мере в принципе. Без особых трудностей становится возможным включать в индекс новых поставщиков услуг. Однако выбор лишь нескольких элементов в качестве представителей может ограничить обоснованность подхода. Ни один из подходов, использующих сравнения, не подходит для ситуаций, когда происходят серьезные изменения в структуре тарифов.

### *Стоимость единицы*

**11.221** Метод *стоимости единицы продукта*, а в данном случае общая средняя цена одной единицы, например, электроэнергии, для потребителей конкретного поставщика, используется для мониторинга цен вместо отслеживания отдельных элементов тарифа. Подход на основе стоимости единицы продукта можно использовать, когда содержание тарифицированной услуги однородно (например, киловатт-час

электроэнергии), и этот метод следует использовать только в таких случаях. Стоимость единицы рассчитывается с использованием данных об общей выручке и количестве на более высоком уровне, где не делается различий между разными тарифами или клиентами. Этот метод связывает все различия между разными пакетами только с ценой, предполагая, что различия в качестве по разным подходам равны нулю или незначительны. Это может быть не так, если, например, надежность непрерывности поставок различается между поставщиками. Преимущества этого подхода заключаются в том, что его проще использовать для расчета; он более полно отражает изменения в профилях и использовании для клиентов; и лучше отражает изменения при наличии скидок и рекламных акций.

### *Профили потребителей*

**11.222** Подход на основе *заранее заданных профилей потребителей* определяет продукт независимо от структуры тарифа отдельного производителя или поставщика. Вместо этого более общая формулировка поведения потребителя строится на основе информации (например, информации о продажах, предоставляемой отраслью в целом), которая может быть использована для определения круга типичных потребителей независимо от поставщика. Цены на услуги различных поставщиков получают через этих типичных потребителей. Цена за единицу рассчитывается для каждого профиля потребителя, а затем эта стоимость за единицу пересчитывается с течением времени. Преимущество этого подхода заключается в том, что он не требует фактической выборки счетов, а требует только сведений о различных тарифах и некоторой информации об использовании типичными клиентами. Кроме того, составитель ИПЦ потенциально может определять профили потребителей по классам домашних хозяйств, например, можно рассчитать цены для домашних хозяйств с более низкими и более высокими доходами.

### *Подход на основе выборки счетов*

**11.223** Подход на основе *выборки счетов* представляет собой более усовершенствованную версию подхода на основе профилей потребителей, при котором ежемесячно оценивается уровень обслуживания фактической выборки клиентов, а не определение профилей, представляющих среднемесячную активность ряда клиентов. Это можно сделать, например, сформировав выборку из каждой категории клиентов, чтобы отразить структуры тарифов соответствующих поставщиков услуг. Например, выборка клиентов и их счетов может быть получена для групп клиентов с низким, средним и большим объемом потребления продукта. Полученный индекс измеряет затраты на потребление за текущий расчетный период (обычно в течение месяца или квартала) по ценам, взимаемым в индексный период, по сравнению с ценами в базисный период цен. Подход на основе выборки счетов имеет ряд отличий от подхода на основе профиля потребителей, в частности:

- Он принимает во внимание сезонные различия в потреблении, например, больший объем международных телефонных звонков во время государственных праздников и фестивалей.
- Он отражает фактическое поведение потребителей на основе счетов.
- Он отражает изменения цен, связанные с изменениями тарифов, например, снижение платы за единицу, когда достигнут минимальный порог потребления.

Может присутствовать временной лаг из-за того, что счета выставляются после того, как индекс за соответствующий период был составлен.

**11.224** В каждом из предыдущих подходов расчет должен основываться на ценах и весах, отражающих структуру потребления товаров или услуг в соответствии с заранее определенными характеристиками потребителей и уровнем, структурой или сроками потребления. Соответствующий контрольный перечень ценовых характеристик расходов, основанных на тарифах, может включать:

- График пользования услугой. Графики пользования могут быть оценены в течение одного дня, одной недели или даже одного года.
- Объем использования услуги, например, программы ценообразования могут отличаться для крупных и мелких потребителей.
- Прошлое поведение клиента. В частности, в страховых услугах, где предыдущие претензии или истории болезни могут повлиять на уплачиваемую цену.

- Ожидаемое будущее поведение группы клиентов, ведущее к дифференциации цен, например, для мужчин и женщин или разных социально-экономических групп. Это особенно распространено в страховых услугах, где компании анализируют информацию о претензиях по личным характеристикам.
- Цены, зависящие от дохода, наиболее распространены в структурах тарифов в государственном секторе.

**11.225** Объединение различных услуг, когда поставщик может предоставлять, например, мобильный телефон плюс бесплатные звонки в определенное непиковое время или телефонные и цифровые услуги, необходимо учитывать в процедурах выборки, если такая практика является общепринятой.

**11.226** Существует множество комбинаций указанных выше факторов, которые можно использовать для создания различных структур тарифов, и структура тарифов может подвергаться регулярным изменениям. Составителю ИПЦ необходимо будет тщательно изучить тему и следить за рынком, чтобы обеспечить учет всех релевантных ценовых различий.

### Примеры методов измерения цен

**11.227** Примеры различных методов включения тарифных цен в ИПЦ описаны в пунктах 11.228–11.235. Поправка на качество рассматривается в пунктах 11.236–11.247.

#### Сравнимые выборки

**11.228** Пример, приведенный в таблице 11.5, основан на телекоммуникационных услугах (телекоммуникационные услуги более подробно рассматриваются в пунктах 11.249–11.275).

**11.229** В примере в Таблице 11.5 предполагается, что существует только один поставщик услуг для национальных вызовов и три для международных вызовов. Предполагается, что в базисном периоде цен общая цена за единицу составляет 1.9200.

**11.230** Таблица 11.5 иллюстрирует несколько вопросов, относящихся к различным подходам к измерению тарифных цен, а также необходимость рассмотрения и проверки всех расчетов. Например, если для расчета индекса используется общая средневзвешенная цена, то при фиксированных весах повышение средней цены по сравнению с базисным периодом цен до текущего периода составляет 11,5%, если применяются веса по выручке, и 8,3%, если применяются веса по количеству. Использование весов по количеству является правильным, тогда как использования весов по выручке следует избегать. Повышение средней цены при фиксированных весах составляет 12,2 %, если используется среднее значение соотношения цен (т. е. индекс Карли), что известно своим смещением в сторону завышения. Это хороший пример того, почему индекс Карли не следует использовать при расчете ИПЦ. Если применяется среднее геометрическое (то есть индекс Джевонса), увеличение составляет 11,6 %. Это также показывает важность анализа тарифов на детальном уровне, учитывая тот факт, что разным элементам тарифа могут быть свойственны очень разные изменения цен. Таким образом, использование общей стоимости единицы продукта без какой-либо формы стратификации и в тех случаях, когда веса являются текущими и не фиксированными, может привести к неустойчивым изменениям средней стоимости/цены единицы продукта.

**Таблица 11.5 Сравнимые модели: стационарные телефоны**

	Веса по расходам	Веса по количеству	Тариф (цена единицы, \$): базисный период	Тариф (цена единицы, \$): период $t$	Изменение тарифной цены за единицу (% в скобках)
<b>Национальные вызовы</b>					
<b>Местные</b>	<b>50.00</b>				
Пик	30.00	33.53	1.20	1.30	+0.10 (8.3)
Вне пика	20.00	33.53	0.80	0.80	0.0 (0.0)

<b>Междугородные</b>	<b>20.00</b>				
Пик	5.00	3.19	2.10	2.50	+0.40 (19.0)
Вне пика	15.00	22.37	0.90	1.10	+0.20 (22.2)
<b>Международные вызовы</b>	<b>30.00</b>				
В Кейптаун (провайдер А)	10.00	3.84	3.50	3.50	0.0 (0.0)
В Сингапур (провайдер В)	10.00	3.19	4.20	4.40	+0.20 (4.8)
В Вашингтон (провайдер С)	10.00	0.35	3.90	5.10	+1.20 (30.8)
<b>Средневзвешенная тарифная цена (веса по выручке)</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>1.92</b>	<b>2.14</b>	<b>+0.22 (11.5)</b>
<b>Средневзвешенная тарифная цена (веса по количеству)</b>			<b>1.22</b>	<b>1.32</b>	<b>+0.10 (8.3)</b>

### *Стоимость единицы продукта*

**11.231** Например, в сфере телекоммуникационных услуг цена за единицу национальных междугородных вызовов определяется как общая выручка, полученная за такие вызовы, деленная на количество минут соединения. Преимущество подхода на основе стоимости единицы продукта заключается в том, что, поскольку нет выборки, охват услуг является полным и нет необходимости указывать характерные единицы или категории пользователей. С другой стороны, расчет стоимости единиц обычно требует тесного сотрудничества с поставщиками услуг. Составителю ИПЦ необходимо будет убедить поставщиков в важности предоставления этой коммерческой информации на конфиденциальной основе. НСС необходимо будет гарантировать, что информация будет использоваться только для составления ИПЦ, будет храниться в безопасности и не будет раскрыта третьей стороне. В этом случае по-прежнему важна стратификация, например, по тому, является ли вызов местным или междугородным, и осуществляется ли он во внепиковое время или в часы пик. Эффективная стратификация особенно важна в процессе составления, если необходимо свести к минимуму влияние смещения качества и количества.

### *Профили потребителей*

**11.232** В маркетинговых целях компании часто классифицируют своих клиентов на основе их потребительских привычек. В таблице 11.6 показан типичный диапазон характерных профилей потребителей услуг мобильной связи. Информацию о различных профилях потребителей можно получить у поставщиков услуг, которые используют профилирование потребителей при планировании своих стратегий ценообразования на продукты. Этот тип информации, как правило, должен быть более доступным, поскольку он менее чувствителен, чем фактические данные о выручке. Он может предоставлять данные для использования подхода на основе стоимости единицы продукта или для построения детальных весов для методологии сравнимых выборок. Национальные регулирующие органы также могут предоставлять детальные профили потребления клиентов на конфиденциальной основе.

**11.233** Использование профилей потребителей в принципе довольно простой подход. Как только профили определены, каждый тарифный план, выбранный для регистрации цен, оценивается и переоценивается на основе (фиктивных) счетов, которые получили бы эти виртуальные клиенты. Затраты для каждой группы клиентов могут быть оценены в отношении нескольких тарифных планов, используя информацию о продажах, чтобы определить относительную важность различных предлагаемых тарифных планов и соответствующих целевых групп потребителей. Общий индекс затем выводится обычным способом путем взвешивания средних затрат на единицу продукта для этих пользовательских профилей в соответствии с относительной важностью каждого потребительского профиля (представляющего категорию потребителей) с точки зрения доли расходов.

**11.234** Потенциальный недостаток метода, основанного на профилях потребителей, заключается в том, что если в следующем году будет введен новый и более дешевый тарифный план, но оцениваться будет по-прежнему старый план, то падение цен на единицу продукции не будет отражаться в индексе. В соответствии с новым тарифным планом средние цены могут вырасти или снизиться, а ИПЦ не будет

учитывать изменение цен при переходе от первого ко второму году. Эта проблема может быть решена путем обновления используемых весов при введении нового плана. Кроме того, подход на основе профилей потребителей иногда основывается на плане, который будет самым дешевым для потребителя. Это предполагает, что потребители минимизируют свои расходы, имеют полное представление о вариантах и могут перейти на более дешевый план без каких-либо барьеров, таких как контракт, который привязывает клиента к определенному тарифу на минимальный период времени.

#### Подход на основе выборки счетов

**11.235** При таком подходе формируется выборка фактических счетов и используется для сбора цен. Каждый месяц реквизиты для выставления счетов используются для сбора цены. В принципе, это очень похоже на подход, основанный на профилях потребителей, но его может быть сложнее применять на практике, поскольку он требует больших объемов данных и требует доступа к конфиденциальной личной и коммерческой информации.

**Таблица 11.6 Профили потребителей: мобильные телефоны**

Спецификации	Единица	Клиент с низким уровнем использования	Клиент со средним уровнем использования	Клиент с высоким уровнем использования
<b>Общее использование (период выставления счетов, исключая текстовые сообщения)</b>	<b>Минуты</b>	<b>14</b>	<b>24</b>	<b>59</b>
<b>Вызовы</b>				
<i>Внутри мобильной сети</i>				
Пик	Номер*	5 (35)	10 (35)	15 (40)
Вне пика	Номер *	10 (55)	10 (65)	20 (80)
<i>В другую мобильную сеть</i>				
Пик	Номер *	0 (0)	5 (20)	15 (25)
Вне пика	Номер *	5 (20)	10 (30)	20 (40)
<i>На стационарный телефон</i>				
Пик	Номер *	0 (0)	0 (0)	5 (20)
Вне пика	Номер *	5 (3)	5 (8)	5 (13)
<b>Другие услуги</b>				
Текстовые сообщения	Номер	5	10	30
Данные	Mb	500 Mb	2 GB	10 GB

\* В скобках средняя продолжительность вызова в секундах. Mb – Мегабайт; GB - Гигабайт.

#### Поправка на качество

**11.236** Практические варианты учета изменений качества и новых продуктов различны для разных тарифных стратегий.

#### Сравнимые выборки

**11.237** Обнаружение изменений качества зависит от степени детализации спецификаций продукта на самом низком уровне индекса. Это связано с тем, что метод сравнимых моделей не будет учитывать изменения цен, выходящие за рамки спецификаций, например, связанные с общим объемом используемой услуги. В подходе на основе сравнимых выборок ситуация с изменением качества аналогична ситуации с исчезновением товаров (то есть некоторый заранее заданный элемент тарифа больше не доступен для регистрации цен). Следует выбрать замену для исчезающего элемента тарифа, а элементы сравнивать непосредственно (где применимо) или рассматривать как совершенно новые продукты. Ниже приведен пример для оплаты проезда в общественном транспорте.

#### Общественный автобусный транспорт в городе X

- *Элемент старого тарифа.* Плата за проезд в автобусе из центра города X до пригорода Y, в субботу в 22:30 (вечерний тариф, последняя пересадка)
- *Элемент нового тарифа.* Плата за проезд в автобусе из центра города X до пригорода Y, в субботу в 21:30 (вечерний тариф, последняя пересадка)

Основой для прямого сравнения является заключение составителя индекса о том, что с точки зрения потребителей изменение времени не является существенным изменением.

**11.238** Что касается примера в п. 11.237, то составитель ИПЦ может также привести довод, что качество услуги изменилось, и это следует учесть в индексе. Но делая этот вывод и делая поправку на качество, составитель ИПЦ не должен использовать субъективное суждение или личное мнение. В этом примере некоторые пассажиры могут расценить это изменение тарифа и времени как снижение качества обслуживания, если последние сеансы кинотеатра заканчиваются в 21:45. Это означает, что поездка на автобусе заменяется дорогой поездкой домой на такси, но другие пользователи автобуса могут приветствовать более раннее время, потому что большинство ресторанов закрываются в 21:15, и теперь они могут не ждать автобуса на холоде до 22:30. Для них это является улучшением качества. Если возможно, составитель ИПЦ должен запрашивать мнения пользователей, чтобы выяснить, считается ли это изменением к лучшему или к худшему. Указание на последующие изменения количества пассажиров может подтвердить правильность первоначальной оценки, но даже это требует некоторых рассуждений. Решение использовать прямое сравнение без поправки на качество всегда в определенной степени субъективно и поэтому должно быть основано на четких линиях рассуждений, чтобы оно было прозрачным и могло быть обосновано.

#### *Стоимость единицы*

**11.239** Подход, основанный на стоимости единицы продукции, рассматривает различия в качестве, связанные с различными программами ценообразования, как неявные различия в ценах. Обнаружение изменения качества зависит от степени детализации спецификации единицы потребления. Подход, основанный на стоимости единицы, работает лучше всего, когда существует высокая степень однородности товаров (услуг) представителей внутри категории продуктов. Чтобы различия в качестве не влияли на индекс цен, спецификации единиц потребления должны быть настолько подробными, насколько позволяют имеющиеся данные, чтобы максимизировать однородность.

**Таблица 11.7 Плата за проезд в автобусе: старые и новые тарифы**

	Текущие цены на билеты (\$)	Новые цены на билеты (\$)
<b>Дети</b>	5–15 лет = \$5	5–11 лет = \$5
<b>Подростки</b>		12– 16 лет = \$8
<b>Взрослые</b>	16 лет и старше = \$10	17 лет и старше = \$10

**11.240** В таблице 11.7, касающейся стоимости проезда в автобусе для детей, прежние тарифные категории необходимо преобразовать в новые. Для пассажиров в возрасте от 12 до 16 лет цены выросли на 60% (с 5 до 8 долларов), а для 16-летних — снизились на 20% (с 10 до 8 долларов). Для расчета среднего изменения цены должна использоваться доля пассажиров, попадающих под эти категории (т. е. предыдущие модели потребления), или при отсутствии такой информации составитель ИПЦ может сделать предположение о пропорциях на основе доступных данных, включая информацию о доходах от автобусной компании.

#### *Профили потребителей*

**11.241** Ключевым вопросом при рассмотрении изменений качества, когда дело касается профилей потребителей, является выбор того, для каких профилей потребителей следует получать цены в течение периода изменения тарифа и смены поставщика товаров или услуг. Пример профиля основан на ситуации, когда поставщики услуг широкополосного доступа в интернет существенно увеличивают скорость загрузки (то есть повышают качество), сохраняя при этом цены неизменными. Может даже случиться так, что увеличение скорости загрузки может сопровождаться снижением цены. В Таблице 11.8 предполагается, что характеристики широкополосного интернет-соединения ограничены скоростью загрузки и что это отражено в различных тарифах. Отсюда следует, что увеличение скорости является улучшением качества, и на рынке это свойство явно является характеристикой, определяющей цену. В результате увеличения скорости время загрузки интернет-страниц уменьшится, а потребители, как правило, получают улучшенные услуги потоковой передачи, такие как просмотр видео и фильмов. В большинстве случаев только при более интенсивных приложениях (например, при загрузке больших файлов, таких как фильмы) разница в пропускной способности будет заметна для потребителей. Но этот пример может перестать быть актуальным в будущем с улучшением интернет-инфраструктуры.

**11.242** Можно сделать предположение, что предоставленные версии продуктов также, по сути, являются описаниями профилей потребителей, в этом случае, по существу, приводя к тому, что подход, основанный на профилях потребителей, становится эквивалентным подходу на основе стоимости единицы (или цены за единицу). Это применимо до тех пор, пока использование таково, что средняя уплаченная цена равна цене за единицу в оба периода. Это предположение следует проверить.

**Таблица 11.8. Услуги интернета**

Уровень обслуживания (низкая, средняя или высокая скорость)	Текущая скорость в kbit/s (вниз/вверх)	Новая скорость в kbit/s (вниз/вверх)	Разница в скорости (проценты) (вниз/вверх)	Текущая цена (\$)	Новая цена (\$)
Низкая	256/64	384/96	50/50	34.90	34.90
Средняя	768/128	1024/160	33/25	52.25	52.25
Высокая	1536/256	2048/320	33/25	86.10	79.95

kbit/s, Килобит в секунду.

**11.243** Ключевым моментом является то, что цена за единицу «объема использования» рассчитывается для каждого класса потребителей, что, по сути, является формой стратификации. Подход, основанный на стоимости единицы продукции, подразумевает особую форму поправки на качество, а именно корректировку количества.

**11.244** В таблице 11.9 представлен упрощенный пример, где есть только две скорости (низкая и высокая) и где изменяются только скорости загрузки, выраженные в мегабитах в секунду (Mbs). Рассматривая две скорости как отдельные элементарные агрегаты, можно рассчитать цену за мегабит в секунду как в базисном периоде цен, так и в следующем периоде. В столбце G эти стоимости единицы (цены) выражены по отношению к индексам равным 100 в базисном периоде цен. Используя стандартную методологию индекса с фиксированной базой, средневзвешенное значение расходов каждого индекса элементарного агрегата берется для получения общего индекса для интернет-услуг. Веса расходов составляют соответственно 0,75 и 0,25 для услуг с низкой и высокой скоростью. Хотя эти веса, вероятно, недоступны из ОБДХ, их можно получить из административных источников, таких как регулирующие органы, поставщики услуг или компании по исследованию рынков. Полученный таким образом индекс с поправкой на качество для следующего периода составляет 76,7, что соответствует падению цен на 23, 3 %. Если бы неправильно было взято среднее значение соотношений цен (индекс Карли), падение индекса было бы предсказуемо больше — 26,5%. Если бы не применялась поправка на качество (или количество), индекс цен на интернет-услуги в следующем периоде составил бы 105,4, что получено с использованием только наблюдаемых цен на пакеты при расчете индекса (в периоде 1: 55,95 и 74,95, а в периоде 2: 60,00 и 74,95). При использовании стоимости единицы продукта в качестве цены при расчете индекса, улучшение интернет-услуг, к которым теперь имеют доступ потребители, учитывается в индексе, что является предпочтительным подходом в данном случае.

**Таблица 11.9 Изменение тарифных цен на интернет-услуги**

(a)	Доля расходов (b)	Скорость загрузки в Mbs (c)	Объем передачи данных GB (d)	Цена за пакет услуг \$ (e)	Цена за Mbs \$ (f)	Индекс (g)
<b>Базисный период</b>						
Низкая скорость	0.75	30	150	55.95 (100)	1.87	100.0
Высокая скорость	0.25	120	Не ограничен	74.95 (100)	0.62	100.0
<b>Средневзвешенная цена</b>					<b>1.55 (100)</b>	<b>100.0</b>
<b>Следующий период</b>						
Низкая скорость	0.75	45	150	60.00 (107.24)	1.33	71.5
Высокая скорость	0.25	130	Не ограничен	74.95 (100.00)	0.58	92.3
<b>Средневзвешенная цена</b>					<b>1.14 (73.58)</b>	
<b>Средневзвешенное по расходам значение для двух элементарных агрегатов</b>						<b>76.686</b>

Mbs, Мегабит в секунду; GB, Гигабайт

## Новые товары и поставщики услуг и новые продукты

**11.245** С точки зрения потребителя, многие товары или услуги, на которые распространяются тарифы, относительно однородны. Электроэнергия, поставляемая потребителю, практически однородна, основное отличие заключается в надежности снабжения. То же самое может относиться и к другим товарам или услугам, таким как услуги телефонной связи или интернет-услуги, несмотря на попытки поставщика услуг дифференцировать свои продукты и сделать структуру ценообразования менее прозрачной. Таким образом, разные поставщики товаров или услуг с установленными тарифами могут рассматриваться как поставщики товаров или услуг одного и того же типа и рассматриваться как заменители друг друга.

**11.246** Изменения в структуре рынка явно однородного продукта из различных тарифных структур и поставщиков должны быть включены в индекс. Для построения индекса потребуется информация о доле рынка различных производителей и различных тарифных планах. Как правило, для однородных товаров или услуг влияние нового поставщика товаров или услуг на цену должно отражаться в индексе, то есть мерой целевой цены для однородных товаров или услуг является цена единицы товара или услуги на рынке в целом, где качество корректируется по мере необходимости.

**11.247** В некоторых сегментах розничного рынка, где действуют тарифные цены, часто вводятся новые элементы услуг (например, мультимедийные сообщения или электронная почта на мобильных телефонах). Они должны быть включены в программы ценообразования или профили потребителей путем цепной увязки, как только они займут значительную долю рынка.

## Классификации

**11.248** КИПЦ, а также другие национальные системы классификации, не имеют структуры стратификации, достаточно подробной для отражения различных тарифов на те товары, на которые распространяется такая практика ценообразования. Например, электроэнергия в иерархии КИПЦ представлена как подкласс (пятизначный КИПЦ) (КИПЦ 2018 04.5.1.0) и, согласно описанию, включает сопутствующие расходы, такие как аренда счетчиков, считывание показаний счетчиков или фиксированную плату независимо от потребления. Более точная разбивка в КИПЦ не приводится. Однако, когда продавцы товара, такого как электроэнергия, используют тарифное ценообразование, точность ИПЦ можно повысить, если индекс цен на этот товар строится таким образом, чтобы максимально точно отражать рыночные реалии. Другими словами, индекс цен на уровне подкласса должен состоять из ряда субиндексов, каждый из которых соответствует своей конкретной тарифной цене. Это может потребовать использования специально разработанной классификации с целью стратификации внутри элементарного агрегата.

## Телекоммуникационные услуги

### Введение

**11.249** Телекоммуникационные услуги представляют собой особый случай тарифного ценообразования (подробная информация о тарифах представлена в пунктах 11.211–11.248), но тарифы, как правило, менее прозрачны, более сложны и динамичны с частыми обновлениями структуры и цен.

**11.250** Глобальный сектор телекоммуникаций подвержен быстрым изменениям. Технологические инновации привели к быстрому увеличению числа новых услуг, в результате чего поставщики приняли ряд новых стратегий для дифференциации своих услуг с целью привлечения и удержания клиентов. В такой ситуации характеристики, важные для составителей ИПЦ, таковы:

- Меньше линейных схем ценообразования и принятие различных структур ценообразования для разных поставщиков.
- Растущая тенденция предлагать контракты на разные пакеты услуг, чтобы привлечь разные типы потребителей.
- Быстрые изменения в контрактах, предлагаемых потребителям, как эффективное средство поощрения использования постоянно растущего спектра услуг.

**11.251** Все чаще телекоммуникационные компании предлагают услуги в рамках планов, которые требуют от клиентов заключения долгосрочных договорных соглашений с провайдерами. Обычно предлагаются платы двух типов. Первый тип плана не имеет фиксированной продолжительности и позволяет поставщику изменять структуру ценообразования с предварительным уведомлением потребителя. Второй тип плана, который становится все более популярным, предусматривает срочный контракт (как правило, на один-два года) с ценами, зафиксированными на срок действия контракта, и с возможностью ежегодного обновления в соответствии с согласованным уровнем инфляции; это должно быть учтено в индексе цен. Тип контракта может повлиять на подход к оценке. Например, опыт показывает, что подход, основанный на профиле потребителей, лучше всего подходит для расчета индекса цен для клиентов, пользующихся тарифом с предоплатой, при условии наличия соответствующей информации, в противном случае альтернативой может быть сравнимая выборка. Если клиенты заключают срочный контракт, могут быть приняты другие подходы. В соответствии с одним методом для регистрации цен выбирается соответствующий пакет от каждого поставщика услуг и предполагается, что рациональный потребитель, имеющий полную информацию о рынке, использует ее для покупки соответствующего пакета по самой низкой цене. Предполагается, что пользователи с разными профилями могут свободно переключаться между пакетами, выбирая самый дешевый доступный каждый месяц, но с теми ограничениями, что клиенты, как правило, не могут менять поставщика услуг без финансового штрафа. Таким образом, при условии годового контракта каждый месяц только двенадцатая часть клиентов может переходить к другому поставщику услуг. В некоторых случаях переход на другой тариф, предлагаемый тем же поставщиком услуг, до окончания срока действия договора, также влечет за собой штраф.<sup>28</sup> Часто желательно рассчитать отдельные индексы для различных типов тарифов и объединить их с использованием весов продаж.

**11.252** Если НСС будут следовать традиционным выборочным методам для срочных контрактов и выбирать преysкуранты в соответствии с некоторым набором тарифных планов базисного периода цен и следовать им до истечения срока их действия, никаких изменений цен наблюдаться не будет (аналогично, если срок действия тарифных планов истекает, а замены увязаны между собой, чтобы показать отсутствие изменений). Реальность рынка, однако, такова, что средние цены на телекоммуникационные услуги значительно снизились во многих странах за последние годы. Таким образом, возможно, самой большой проблемой является поправка на качество при смене поставщика услуг. Например, когда один поставщик услуг более надежен, чем другой. Это обычно игнорируется, так как считается, что это невозможно измерить.

**11.253** Отсутствие согласованного метода среди НСС свидетельствует о сложностях этого сектора. Общеизвестно, что в рамках современных передовых подходов имеются трудности при учете замены провайдеров и изменений в качестве предоставляемых услуг.

**11.254** В связи с непрерывными изменениями в телекоммуникационном секторе необходимо постоянно пересматривать статистическую практику. НСС, которые впервые рассматривают возможность построения индексов для телекоммуникационных услуг или пересматривают свою текущую практику, рекомендуется ознакомиться с самыми последними исследованиями в этой области. Тем не менее, в этой главе делается попытка дать общее описание четырех подходов, которые в настоящее время используются НСС для измерения изменений цен на телекоммуникационные услуги. Эти подходы следующие:

- Сравнимые выборки
- Стоимость единицы
- Профили потребителей
- Выборка счетов

**11.255** Выбор подхода будет в значительной степени зависеть от рыночных условий, преобладающих в отдельных странах, сложности используемой системы составления индексов и степени доступа к точным и своевременным данным о телекоммуникационных услугах. В зависимости

<sup>28</sup> Более подробно см. Adrian Ball and David Fenwick. 2004. "Costing Mobile Telephone Calls: The Use of Constrained User Profiles." Статья представлена на 8-м совещании международной рабочей группы по индексам цен, Оттавская группа, Хельсинки, август 23–25

от этих факторов может оказаться целесообразным использовать разные подходы для разных телекоммуникационных услуг или даже для разных услуг конкретных поставщиков.

### Сравнимые выборки — услуги-представители

**11.256** Сравнимые выборки используются, когда полный перечень тарифов или элемент тарифной структуры рассматривается как спецификация продукта для регистрации цен в последующие периоды. Использование сравнимых выборок отражает традиционные методы, принятые для расчета других компонентов ИПЦ. Общие расходы домашних хозяйств рассматриваемой группы на телекоммуникационные услуги в базисном периоде весов получают из таких источников, как ОБДХ. С поставщиками услуг, попавшими в выборку, связываются, чтобы получить информацию о выручке по типам услуг (например, аренда линии, местные звонки, международные звонки, продажа или аренда мобильных телефонов, плата за соединение, услуги голосовой почты или плата за интернет), и некоторые из этих услуг выбираются в качестве услуг-представителей различных тарифных элементов или берутся все вместе с весами, полученными на основе данных о выручке.

**Таблица 11.10 Пример структуры индекса для телекоммуникационных услуг (подход с услугами-представителями)**

---

#### *Услуги фиксированной связи*

Затраты на подсоединение телефона

Аренда телефонной линии

Местные вызовы

*Пик*

*Вне пика*

Междугородные национальные вызовы

*Пик*

*Вне пика*

Международные вызовы

*Пик*

*Вне пика*

#### **Мобильные телефоны**

Затраты на подсоединение

Покупка или аренда аппарата

Национальные вызовы

Международные вызовы

#### **Телефоны-автоматы**

Местные вызовы

#### **Услуги интернета**

Плата за подсоединение

Плата за использование

---

Примечание: *Пик и вне пика* – определяемое время.

Например, пик может быть с 9.00 до 18.00 в будние дни, вне пика – все остальное время.

**11.257** Для каждой услуги-представителя разрабатываются подробные спецификации (например, телефонный звонок из пункта *A* в пункт *B* в момент времени *X* продолжительностью *Y* минут), чтобы в достаточной степени представить набор конкретных услуг, приобретаемых потребителями в рамках каждой услуги-представителя или элемента тарифа. Эта спецификация поддерживается неизменной от периода к периоду, и движения индексов для выбранных позиций рассчитываются на основе изменений цен в сравнимой выборке. Таблица 11.10 иллюстрирует этот подход. Конкретное применение будет зависеть от тарифной структуры. Например, в некоторых странах будет включен региональный аспект.

**11.258** Перечень услуг-представителей (т. е. самый низкий уровень в структуре) должен быть достаточным для того, чтобы отражать поведение цен в целом с учетом опубликованных тарифов. Как и в случае с другими частями корзины ИПЦ, расходы на те позиции, которые не выбраны для сбора цен, должны быть распределены по другим услугам в этом общем классе для получения весов. Например, расходы на любые услуги фиксированной связи, не выбранные для регистрации цен, должны быть распределены между выбранными услугами фиксированной связи.

**11.259** По сравнению с поставщиками товаров, поставщики услуг обладают большими

возможностями адаптировать как услуги, так и цены, которые они взимают, например, в зависимости от времени предоставления услуги. Пятиминутный телефонный звонок в 9.00 часов может рассматриваться как продукт, отличный от эквивалентного звонка, сделанного в 21.00, и поставщики услуг могут взимать за эти звонки разные цены. Поэтому услуги-представители должны быть описаны достаточно подробно, чтобы охватить все характеристики, определяющие цену.

**11.260** Учитывая легкость, с которой провайдеры могут корректировать различные аспекты своих тарифных планов (например, период времени, определяемый как пиковый, и продолжительность вызова до применения другого тарифа), необходимо использовать достаточное количество различных спецификаций, чтобы надежно отразить эти аспекты. Недостаточно просто описать вызов как пиковый или внепиковый или из зоны 1 в зону 2 без более подробного определения вызова. Примеры типов спецификаций, которые могут быть применимы к двум услугам-представителям — международным звонкам (фиксированная линия) и плате за использование (интернет-услуги) — приведены в таблице 11.11.

**Таблица 11.11 Примеры спецификаций телекоммуникационных услуг**

Услуга-представитель	Пример спецификаций
<b>Международные вызовы (фиксированная линия)</b>	<b>Пик: План А:</b> Звонок в Афины в 8.00 утра в пятницу, продолжит. 10 мин <b>Вне пика: План В:</b> Звонок в Лондон, в 9.00 вечера в субботу, продолжит. 5 мин <b>Пик: План А:</b> Звонок в Нью-Йорк Call в 11.00 утра в среду, продолжит. 20 мин. <b>Вне пика: План В:</b> Звонок в 7.00 вечера в воскресенье, продолжит. 15 мин.
<b>Плата за использование (интернет)</b>	<b>План А:</b> Высокоскоростное подключение, безлимитная загрузка, скорость 38 Мб <b>План В:</b> Оптоволоконная сеть, безлимитная загрузка, скорость 300 Мб <b>План С:</b> Мобильный интернет, контракт на 24 месяца, 32 GB в месяц

Примечание: *Пик и вне пика* – определяемое время. Например, пик может быть с 9.00 до 18.00 в будние дни, вне пика – все остальное время GB, гигабайт

**11.261** В таблице 11.11 предполагается, что источник телефонных вызовов и доступа в интернет идентифицирован. Все израсходованные минуты являются внутренними. Следует также отметить, что характер доступа к интернету, как правило, исключает установление цен на основе доступа, и, следовательно, сроки доступа не могут быть точно определены, как для международных телефонных звонков: вместо этого все спецификации относятся к общему месячному использованию.

**11.262** Наиболее сложным аспектом подхода на основе сравнимых выборок является получение данных, необходимых для установления услуг-представителей и определения подходящих спецификаций, поскольку для этого потребуются подробная информация от поставщиков услуг. После внедрения большая часть информации о ценах должна быть доступна из опубликованных прейскурантов, что уменьшает нагрузку на респондентов между пересмотрами спецификаций. Тем не менее, поставщик услуг будет в значительной степени полагаться на предоставление соответствующей информации о расходах.

**11.263** Динамичный характер сектора телекоммуникаций и повсеместное использование механизма ценообразования для изменения поведения потребителей, вероятно, потребуют частого обновления спецификаций. Основной практической проблемой, связанной с подходом на основе сравнимых выборок, является обеспечение того, чтобы каждый месяц регистрировалась цена на одну и ту же спецификацию продукта и чтобы выполнялась методология сравнимых выборок. Когда разновидность услуги исчезает (то есть конкретный план больше не предлагается), необходимо приложить все усилия, чтобы найти подходящую разновидность для сравнения. Когда разновидности заменяются, можно утверждать, что, поскольку разные планы предусматривают разные условия продажи, они представляют собой принципиально разные продукты. В равной степени разумно задаться вопросом, не является ли вся разница в цене между планами результатом различий в качестве, особенно в свете фактов постоянного увеличения объемов и снижения стоимости единиц. Трудность заключается в количественной оценке качественных различий.

### Стоимость единицы — услуги-представители

**11.264** Подход на основе стоимости единицы продукта используется, когда для мониторинга цен используется общая цена или, точнее, выручка, полученная от одной единицы (например, междугородного телефонного звонка для клиентов конкретного поставщика). В отличие от подхода на основе сравнимых выборок, цены на индивидуальные спецификации не регистрируются. Подход на основе стоимости единицы может применяться вместо подхода на основе сравнимых выборок, когда качество услуги однородно у разных поставщиков, при этом преимущество состоит в том, что он требует меньше ресурсов. Ориентировочная цена каждой услуги-представителя рассчитывается на основе данных о выручке и количестве, полученных от поставщика услуг. Например, цена на междугородние звонки может быть получена путем деления общей выручки, полученной от таких звонков, на количество минут разговора. Аналогичным образом, в случае ежемесячной платы за аренду линии цена может быть рассчитана как общая выручка от аренды линии, деленная на общее количество абонентов.

**11.265** По сравнению с подходом на основе сравнимых выборок, подход, основанный на стоимости единицы продукта, относит все различия между планами, а также временем и продолжительностью звонков к цене (то есть предполагается, что разница в качестве равна нулю). Подход, основанный на стоимости единицы продукта, также рассматривается как способ учета изменения цен, когда на услуги (товары) распространяется множество дисконтных программ или рекламных акций (например, 2 доллара за звонок любой продолжительности в любое место в течение следующей недели). При том, что этот подход не использует некоторые варианты отбора клиентов, присущих некоторым другим методологиям, составление индекса основано на анализе агрегированных данных компании и поэтому, вероятно, будет менее своевременным, чем при использовании методологии, основанной на предварительно опубликованных ценах. Однако необходимо соблюдать осторожность, чтобы гарантировать, что на измерение не повлияют нежелательные изменения в составе. Индекс стоимости единицы следует строить только для действительно однородных позиций. Это указывает на необходимость определения услуг-представителей на относительно высоком уровне дезагрегации. Например, может возникнуть необходимость в дополнительном подразделении международных вызовов по пунктам назначения, чтобы избежать изменений стоимости единиц, вызванных исключительно сдвигами в количестве вызовов, сделанных в разные пункты назначения. Таким образом, стоимость единицы должна быть рассчитана на достаточном уровне детализации, чтобы свести к минимуму влияние на индекс изменений в использовании услуг клиентами.

**11.266** Хотя подход, основанный на стоимости единицы продукта, по-видимому, устраняет, по крайней мере, некоторые из известных недостатков подхода на основе сравнимых выборок, он, вероятно, будет демонстрировать изменчивость от периода к периоду из-за сдвигов в составе, например, из-за сезонных изменений в моделях использования. Есть также несколько аспектов, касающихся респондентов и качества данных, которые необходимо учитывать. Подход, основанный на стоимости единицы, налагает большую нагрузку на поставщиков услуг, которые часто считают данные о доходах и количестве очень чувствительными. Чтобы подход был эффективным, поставщики услуг также должны иметь возможность предоставлять данные, относящиеся только к домашним хозяйствам (то есть они должны иметь возможность отделять выручку и объемы, относящиеся к предприятиям), а информация о выручке должна соответствовать требованиям индекса. Например, некоторые поставщики услуг могут записывать определенные скидки как расходы на маркетинг, а не на сокращение выручки, как это требуется для индекса стоимости единицы.

### **Профили потребителей**

**11.267** В маркетинговых целях телекоммуникационные компании часто классифицируют своих клиентов в соответствии с объемом использования ими услуг. Хотя количество категорий может варьироваться, общий подход заключается в использовании классификации по трем категориям: клиенты с малым объемом, средним объемом и большим объемом. Поставщики услуг анализируют модели использования услуг клиентами по категориям при разработке новых тарифных планов, ориентированных конкретно на каждую группу. Национальные регулирующие органы также могут предоставлять на конфиденциальной основе подробные профили использования услуг клиентами.

**11.268** НСС для построения индексов цен могут применить тот же подход, что и

телекоммуникационные компании, разрабатывая профили, отражающие средние модели использования для каждой категории потребителей. Затраты, с которыми сталкиваются эти средние потребители в каждый период, могут быть затем оценены в отношении к ставкам, установленным в тарифном плане, который в настоящее время наиболее часто применим к каждой категории клиентов. Вариации на эту общую тему включают оценку затрат на основе плана, который обеспечил бы наименьшие общие затраты по отдельности для каждого из представленных профилей потребителей (на основе упрощающего предположения о минимизирующем затраты поведении потребителей с совершенными знаниями). Это имеет то преимущество, что обеспечивает четкую основу для выбора сопоставимой замены, если существующий пакет перестает быть доступным. Также затраты для каждой группы клиентов могут быть оценены в отношении нескольких тарифных планов, где информация о продажах показывает, что это хорошее приближение к реальности. Общий индекс получается путем взвешивания результатов из этих профилей пользователей в соответствии с информацией об относительной важности каждой категории потребителей.

**11.269** При построении агрегированного индекса эти расчеты, вероятно, будут производиться для репрезентативной выборки поставщиков услуг с использованием информации об их общей доле на рынке для целей отбора или взвешивания, если таковая имеется. Информация о распределении профилей клиентов по поставщикам услуг может быть недоступна или, по крайней мере, ее получение может быть очень дорогостоящим. В таблице 11.12 приведен пример профиля для вызовов по мобильному телефону. Этот подход можно расширить, включив в него использование интернета.

**Таблица 11.12 Пример профиля пользователя для услуг мобильной связи**

Спецификация	Единица	Клиент с низким уровнем использования	Клиент со средним уровнем использования	Клиент с высоким уровнем использования
Общее использование (за период выставления счета), исключая текстовые сообщения	Минуты	14	24	59
<b>Вызовы</b>				
<i>Внутри той же мобильной сети</i>				
Пик	Номер*	5 (35)	10 (35)	15 (40)
Вне пика	Номер	10 (55)	10 (65)	20 (80)
<i>В другую мобильную сеть</i>				
Пик	Номер *	0 (0)	5 (20)	15 (25)
Вне пика	Номер	5 (20)	10 (30)	20 (40)
<i>На стационарный телефон</i>				
Пик	Номер *	0 (0)	0 (0)	5 (20)
Вне пика	Номер *	5 (3)	5 (8)	5 (13)
<b>Другие услуги</b>				
Текстовые сообщения	Номер *	5 (20)	10 (25)	30 (35)

\*В скобках средняя продолжительность вызова в секундах.

**11.270** В соответствии с подходом фиксированной корзины активность потребителей (в отношении количества и типов вызовов, количества текстовых сообщений и объема использования интернет-данных) остается неизменной между сравниваемыми периодами. Цены могут изменяться, если они не зафиксированы в контракте или если тарифные планы заменены. Составители ИПЦ могут также разрешить изменение тарифов в ответ на изменение набора планов в рамках категорий клиентов. Этот подход предполагает, что изменения тарифов в основном отражают изменение цены, а не изменение качества, но устраняет более грубые эффекты состава, связанные с подходом на основе стоимости единицы, который не принимает во внимание профили потребителей.

**11.271** Успех в использовании подхода на основе стоимости единицы определяется степенью, в которой профили действительно отражают поведение потребителей, и поэтому необходимо приложить большие усилия для их разработки. Составление профилей клиентов потребует высокой степени сотрудничества со стороны поставщиков услуг или регулирующих органов, и, учитывая известные изменения объема, они потребуют обновления через регулярные промежутки времени, возможно, чаще, чем другие элементы корзины ИПЦ. Данные об использовании тарифного плана по категориям клиентов

для каждого периода составления индекса (месяц или квартал) также могут потребоваться, если составители решат учесть такие эффекты.

### **Выборка счетов**

**11.272** Этот метод является более совершенным применением подхода на основе профилей клиентов. Фиксированный уровень активности в потреблении услуг по фактической выборке клиентов оценивается каждый месяц вместо того, чтобы определять профили, представляющие среднемесячную активность клиентов. Выборка клиентов должна быть отобрана из каждой категории клиентов (то есть клиентов с низким, средним и высоким уровнем использования), и, в идеале, счета (или отчеты об активности) должны охватывать активность за полный год.

**11.273** Ощутимые преимущества этого подхода по сравнению с подходом на основе профиля клиента заключаются в следующем:

- Здесь можно учитывать любые изменения в поведении клиентов в течение года (например, увеличение числа международных звонков, связанных с важными религиозными или культурными событиями). Но можно возразить, что это противоречит принципу фиксированной корзины.
- При этом подходе лучше отражается разнообразие потребительского поведения, так как определяются фактические действия (т. е. вызовы, фактически произведенные выборкой потребителей) и потенциально улавливается плата за действия вне рамок договора (например, превышение разрешенного объема).
- Он включает в каждый счет все случаи ежегодных сборов.
- Это позволяет обнаруживать и регистрировать другие источники изменения цен, связанные с общими отношениями клиентов с поставщиком услуг (например, если общие скидки предоставляются, когда совокупные ежемесячные расходы превышают определенные значения, или, если предоставляется совокупная скидка, когда клиенты приобретают пакеты услуг от одного поставщика, например, стационарный телефон плюс интернет).

**11.274** Для расчета индекса требуется ежемесячная информация об относительной значимости различных тарифных планов по категориям клиентов. С выборкой счетов с регистрацией цен каждый период результирующий индекс измеряет стоимость потребления за полный год в ценах, преобладающих в каждом индексном периоде, по сравнению с той же стоимостью в базисных ценах. Это предполагает, что разница в качестве между старыми и новыми тарифными планами равна нулю для домашних хозяйств, меняющих планы. Из-за обычно большего количества счетов (по сравнению с количеством имеющихся профилей) изменения цен могут отражаться более плавно, поскольку доля счетов, оцененных с использованием каждого плана, может лучше отражать меняющееся распределение населения.

**11.275** Как и в случае подхода на основе профилей потребителей, важно, чтобы выборка счетов регулярно обновлялась, чтобы отражать изменения в моделях потребления и использование новых услуг, таких как ожидание вызова, голосовая почта и обмен текстовыми сообщениями. Хотя при адекватном отборе метод на основе выборки счетов, вероятно, обеспечит лучшее измерение темпа изменения цен на телекоммуникационные услуги в целом, он может не подходить наилучшим образом для расчета отдельных индексов для компонентов этих услуг (в зависимости от того, предлагаются ли общие скидки или скидки от объема продаж). Для этого подхода необходимы большие объемы данных, требующие множества вычислений за каждый период и, следовательно, относительно продвинутая система обработки данных, способная обрабатывать и манипулировать большими объемами данных. Этот подход может не обеспечивать своевременность данных.

## **Транспортные услуги**

### **Введение**

**11.276** Транспортные услуги охватывают широкий спектр видов транспорта: от самолетов, поездов, автобусов и паромов, такси и мототакси до частных автомобилей. Пример, приведенный в пункте 11.282, касается авиаперелетов.

**11.277** Транспорт по определению КИПЦ 2018 (Раздел 07) охватывает покупку транспортных средств (КИПЦ 2018 7.1), эксплуатацию частного транспортного оборудования (КИПЦ 2018 7.2), услуги пассажирского транспорта (КИПЦ 2018 7.3), перевозки товаров (КИПЦ 2018 7.4).

**11.278** В данной главе не рассматривается покупка транспортных средств и эксплуатация частного транспортного оборудования (КИПЦ 2018 7.1 и 7.2), скорее, она касается транспортных услуг, предоставляемых и приобретаемых у третьих сторон, как это определено в разделах 7.3 и 7.4 КИПЦ 2018 года. Последнее включает в себя проезд на автобусе и поезде, проезд на такси, а также покупку билетов на самолет и паром.

**11.279** Между этим подразделом и подразделом о тарифах есть общие элементы. В частности, в разделе о тарифах используются примеры тарифов, касающихся общественных автобусов, чтобы проиллюстрировать применение подходов сравнимых выборов и стоимости единицы продукта.

**11.280** Некоторые услуги общественного транспорта могут полностью или частично оплачиваться органами государственного управления или НКООДХ и предоставляться домашним хозяйствам бесплатно или по номинальной цене, это считаются социальными трансфертами в натуральной форме в СНС. Стандартное соглашение заключается в том, что цена, входящая в ИПЦ, должна быть субсидируемой ценой.

### Общественный транспорт

**11.281** В элементарных агрегатах следует различать различные виды транспорта, как это отражено в структуре КИПЦ (закупки транспортных услуг обычно классифицируются по видам транспорта в КИПЦ). Расчет цен должен отражать различные билеты, доступные для покупки по разным каналам. В случае авиакомпаний могут применяться разные цены к онлайн-бронированию по сравнению с бронированием через агента, а также к невозвратным билетам, купленным заранее, по сравнению, например, с билетами, купленными по полностью гибкому тарифу накануне или в день поездки.

**11.282** Пусть  $P$  — общие затраты на обеспечение поездки из  $A$  в  $B$ , а  $Q$  — количество поездок, осуществленных транспортной системой из  $A$  в  $B$  за рассматриваемый период. Предположим, что сектор домашних хозяйств платит только  $sP$  от этой цены, а количество равно  $Q$ . Получение цен для включения в элементарный агрегат обычно требует метода выборки, который учитывает сложную структуру тарифов.

**11.283** В индексе для услуг авиакомпаний и других видов общественного транспорта следует использовать цены для выборки конкретных поездок, а не выручку на километр или пассажиро-километр. Если в составлении ИПЦ используются страты для различных географических местоположений, что типично для больших стран, пункты отправления (например, аэропорты, вокзалы или остановки автобусов) должны выбираться для каждого местоположения, а поездки выбираются в пределах пунктов отправления или пунктов назначения в этих местах. Обычно существует несколько классов обслуживания. Кроме того, транспортные тарифы могут варьироваться в зависимости от дня недели, времени суток, времени года, а также в зависимости от изменения спроса и того, насколько заранее приобретен билет. Выбранные поездки должны отражать это разнообразие, но сохранять эти переменные постоянными.

**11.284** Что касается авиабилетов, то выборку следует стратифицировать по внутренним, ближнемагистральным и дальнемагистральным рейсам, поскольку планирование и поставщики услуг между этими категориями могут сильно различаться.

**11.285** Выбранные в базисный период цен маршрут, время отправления и прибытия, а также тип билета и класс путешествия должны оставаться неизменными в течение года. Несмотря на то, что следует обеспечить некоторую гибкость для учета изменения расписания для конкретных маршрутов, если спецификации слишком сильно расходятся по сравнению с базисным периодом цен, заменяющий билет следует считать несравнимым, а новая базисная цена должна быть исчислена условно на основе изменения цен на маршруты той же категории. Это стандартная форма поправки на качество в неявной форме.

**11.286** Для формирования выборок маршрутов и поставщиков, а также для взвешивания маршрутов и

подкатегорий поездок (например, дальнемагистральных или внутренних) следует использовать данные о расходах из соответствующих обследований или административных источников. Там, где такие данные отсутствуют, для расчета расходов можно использовать количество пассажиров и средние цены. Обратите внимание, что охват маршрутов зависит от того, придерживаются ли при составлении ИПЦ национальной или внутренней концепции (как определено в Главе 2), а также – при совершении покупки онлайн - от мест совершения транзакции и предоставления услуг. Например, если билет куплен онлайн у иностранного перевозчика, можно утверждать, что покупка должна быть отнесена к стране, где началось потребление. Это связано с тем, что для начала потребления потребителю необходимо присутствовать в месте нахождения поставщика услуг, а место потребления обычно определяет, где фактически уплачивается налог с продаж, такой как НДС. Если следовать этому рассуждению, то такие операции по бронированию рейсов полностью за пределами страны проживания будут исключены из ИПЦ в соответствии с внутренней концепцией. В пунктах 11.65–11.71 обсуждается подход к покупкам через интернет и внутренняя концепция.

**11.287** Поставщики транспортных услуг часто практикуют ту или иную форму ценовой дискриминации, в результате чего с разных групп путешественников взимаются разные тарифы или цены, по существу, за одну и ту же услугу. Примеры включают специальные льготные тарифы для студентов и пенсионеров, поездки с отъездом или прибытием, попадающими на выходные дни, а также предварительное бронирование за 30 дней. Поскольку это может часто меняться, ИПЦ обычно игнорируют незначительные изменения в требованиях к тарифу со скидкой.

**11.288** Рекомендуемый подход к дифференцированным и сложным структурам тарифов, который, скорее всего, обеспечит сопоставление аналогичных тарифов, заключается в определении стоимости поездки в определенный день месяца (например, четвертый вторник) между двумя пунктами, регистрируя цену на билет, купленный в фиксированное время заблаговременно и с фиксированными сроками и условиями. Это следует делать для различных классов тарифов, например, для полного тарифа эконом-класса (если он приобретается в значительных количествах для личных поездок) и типичного тарифа эконом-класса со скидкой, который может включать ограничения на поездки, например, на указанную дату и время, и не подлежит возврату. Цены могут быть загружены сотрудниками головного офиса из систем бронирования, доступных в интернете, хотя иногда полная стоимость не указывается без прохождения процедур покупки.

**11.289** При построении выборки НСС следует также учитывать, за какое время до даты поездки регистрируется цена билета. Например, в случае с авиабилетами цены на билеты могут увеличиваться по мере приближения бронирования ко времени вылета, поскольку количество доступных мест по определенному маршруту становится ограниченным. Однако в других случаях могут быть скидки в последнюю минуту, чтобы заполнить свободные места. Для учета этого следует рассмотреть возможность дальнейшей стратификации выборки, например, путем сбора цен на одно и то же время и дату отправления, но сбора отдельных цен за бронирование билета за столько-то месяцев, недель или дней заранее, в зависимости от характера транспортной услуги, на которую собирают цены. Если взять в качестве примера стоимость авиабилетов, то после выбора маршрутов, типов билетов и даты вылета сбор цен для этой выборки можно повторить за шесть, три и один месяц заранее, чтобы учесть изменение цены по мере приближения даты вылета.

**11.290** Изменения в расписаниях перевозок могут привести к изменению цен. Например, авиакомпания может отменить свой дневной рейс, вынуждая пассажиров лететь вечерним рейсом, цена билета на который выше, поскольку это время пикового спроса, если только не будет найдена авиакомпания-конкурент, предлагающая дневной рейс. Если индекс потребительских цен учитывал цену дневного рейса, теперь он должен использовать цену вечернего рейса, если у клиента нет другого выбора, кроме как лететь на нем, или включать цену на дневной рейс другой сопоставимой авиакомпании, если таковой имеется.

Заменяющая поездка должна рассматриваться как сопоставимая, а полное изменение цены должно быть отражено в индексе, если предполагается, что качество предоставляемой услуги не изменилось. Но последнее может быть слишком сильным предположением, например, если вечерний рейс неудобен, поскольку он означает поездку накануне и проживание в отеле, чтобы попасть на утреннее совещание на следующий день. В последнем случае дневной рейс лучше всего рассматривать как отсутствующий

товар, а вечерний рейс выбрать как несравнимую замену и для него рассчитать новую базисную цену.

**11.291** Проблемы с данными могут возникнуть при выборе услуг-представителей, оценке веса и сборе цен на выбранные рейсы, особенно с появлением онлайн-бронирования. В случае воздушного транспорта основными источниками данных, отличных от ОБДХ, как для построения выборки, так и для оценки весов, являются аэропорты, авиакомпании, национальные органы гражданской авиации, которые часто собирают подробные данные, охватывающие всю страну, или компании по исследованию рынка и торговые организации, которые собирают данные. *sources*. Данные, которые, скорее всего, будут доступны для формирования выборки рейсов, как правило, будут относиться к общему количеству выполненных пассажирских рейсов и, вероятно, будут включать деловых путешественников. Тем не менее, такие данные будут лучше, чем использование субъективного подхода, и можно сделать предположения, например, что все бронирования бизнес-класса и первого класса обслуживания предназначены для деловых поездок. Обычно данные о расходах по сделкам, заключенным в последнюю минуту, можно собрать либо с помощью ОБДХ, либо, что более вероятно, с помощью специального опроса поставщиков транспортных услуг, если они недоступны из других источников

**11.292** Цены на транспортные билеты должны учитываться в индексе на момент поездки, а не на момент их бронирования. Например, цена билета на декабрьский рейс должна учитываться в декабрьском индексе, даже если цена относится к покупке в предыдущем октябре.

## Услуги в области здравоохранения, образования и социальной защиты

### Введение

**11.293** Здравоохранение, образование и социальная защита охватывают широкий спектр услуг. Операции, которые связаны с расходами домашних хозяйств в сфере здравоохранения, образования и социальной защиты, входят в сферу охвата и должны включаться в ИПЦ, чтобы он соответствовал концепции СНС расходов на конечное потребление домашних хозяйств. Во многих странах различные государственные учреждения или НКОДХ<sup>29</sup> будут финансировать и оплачивать полное или частичное предоставление значительной части товаров и услуг в секторах здравоохранения, образования и социальной защиты.

**11.294** Предпочтительный подход к учету услуг здравоохранения, образования и социальной защиты в ИПЦ заключается в следующем:

- Только расходы домашних хозяйств, являющиеся прямым результатом покупки отдельных товаров или услуг, входят в сферу охвата ИПЦ. Эти цены должны быть за вычетом прямых возмещений. Под возмещениями понимаются выплаты домашним хозяйствам со стороны государственных органов, органов социального обеспечения или НКОДХ, которые производятся как прямое следствие покупок индивидуально определенных товаров и услуг, первоначально оплаченных домашними хозяйствами.
- Обязательные выплаты исключены из сферы охвата индекса (например, взносы работников в программы социального обеспечения). Они собираются для финансирования программ социального обеспечения, и эти выплаты не связаны напрямую с предоставлением товаров или услуг. Возмещения, которые не относятся напрямую к товарам или услугам, также не входят в сферу охвата ИПЦ.

**11.295** Следует отметить, что при составлении ИПЦ может возникнуть ряд ситуаций. Например, в системах ухода за детьми, где государство частично субсидирует полные затраты на предоставление услуги, именно чистая цена (цена покупателя), уплачиваемая домашним хозяйством, включается в ИПЦ и должна быть включена в соответствующий элементарный агрегат (или элементарную группу продуктов) в соответствии с системой классификации. Это не зависит от того, является ли служба по

---

<sup>29</sup> Некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства (НКОДХ) составляют институциональный сектор в системе национальных счетов, состоят из нерыночных НКО, которые в основном не финансируются и не контролируются органами государственного управления. Они предоставляют товары и услуги домашним хозяйствам бесплатно или по экономически незначительным ценам (СНС 2008, п. 4.93). НКОДХ – это частные нерыночные производители, являющиеся отдельными юридическими лицами. Их основные ресурсы, помимо ресурсов, получаемых от случайных продаж, формируются за счет добровольных взносов в денежной или натуральной форме от домашних хозяйств, выступающих в качестве потребителей, за счет платежей, производимых органами государственного управления, а также за счет доходов от собственности.

уходу за детьми частной или государственной. Но если эти услуги предоставляются самими домашними хозяйствами, они рассматриваются как производство для собственного потребления и не включаются в границы производства СНС, поскольку при этом не происходит никаких денежных операций, даже если органы государственного управления могут предоставить домашним хозяйствам деньги в форме выплат по социальному страхованию. Этот подход соответствует концептуальной основе национальных счетов.

**11.296** Товары и услуги, приобретенные домашними хозяйствами и на которые органы государственного управления или НКОДХ предоставляют социальное пособие посредством полного или частичного возмещения, должны оцениваться за вычетом прямых возмещений. Например, лица, принадлежащие к определенной социально-экономической группе, могут иметь право на полное или частичное возмещение затрат на стоматологические услуги: если возмещение покрывает полную стоимость стоматологических услуг, тогда вес расходов будет равен нулю, и не потребуются мониторинга цен для целей ИПЦ.

**11.297** Если отдельные товары и услуги предоставляются бесплатно некоторым домашним хозяйствам органами государственного управления или НКООДХ, эти трансферты рассматриваются как социальные трансферты в натуральной форме, а затраты включаются в расходы органов государственного управления или НКООДХ.<sup>30</sup> Примеры включают талоны на питание, социальные льготы для домашних хозяйств, отпускаемые по рецепту лекарства, а также программы профессионального обучения. Эти социальные трансферты в натуральной форме могут существенно способствовать повышению уровня жизни отдельных домашних хозяйств, которые их получают.

**11.298** В зависимости от национальных обстоятельств может быть так, что органы власти решат частично или полностью финансировать предоставление определенных товаров и услуг. Независимо от практики, расходы, понесенные органами государственного управления или НКООДХ для финансирования социальных трансфертов в натуральной форме, не охвачены ИПЦ (хотя можно утверждать, что желательно принимать их во внимание при оценке комплексного ИСЖ, выходящего за рамки покупок по сектору домашних хозяйств). Однако, когда потребитель оплачивает часть затрат, связанных с предоставлением таких товаров и услуг, этот элемент попадает в сферу охвата ИПЦ: хотя имеются социальные трансферты, эти расходы могут составлять значительную часть расходов домашних хозяйств на конечное потребление. Например, возьмем арендуемую жилую единицу, для которой ежемесячные затраты на предоставление услуг по аренде составляет 800 долларов США и где после государственного трансферта фактическая арендная плата, уплачиваемая арендатором, составляет 500 долларов США. Хотя трансферт в размере 300 долларов США исключен из сферы охвата ИПЦ, арендная плата в размере 500 долларов США, уплачиваемая арендатором, является подлинными расходами на потребление, которые должны быть включены в ИПЦ.

**11.299** Расходы пользователей на все релевантные товары и услуги должны быть включены в ИПЦ, чтобы правильно отражать изменения цен и поддерживать добавление соответствующих услуг в тех случаях, когда органы государственного управления и НКООДХ вводят плату за услуги, которые ранее предоставлялись бесплатно, или наоборот.

**11.300** На практике существует множество возможных комбинаций систем оплаты и возмещения, и может существовать сложное сочетание программ социального обеспечения, финансируемых государством, программ социального обеспечения, финансируемых работниками, и программ социального обеспечения, финансируемых домашними хозяйствами. Составитель ИПЦ должен исследовать такие программы достаточно глубоко, чтобы облегчить принятие обоснованного решения об их трактовке для ИПЦ. Таким образом, характер секторов здравоохранения, образования и социальной защиты представляет собой проблему для составления индекса цен. Методологии построения индексов, используемые НСС, должны быть разработаны с учетом национальных условий.

**11.301** Процедуры, используемые в отношении тарифов, как описано в пунктах 11.211–11.248, часто применимы к программам определения цен, встречающимся в сфере услуг здравоохранения,

---

<sup>30</sup> Социальные трансферты в натуральной форме состоят из индивидуальных товаров и услуг, предоставляемых отдельным домашним хозяйствам государственными единицами (включая фонды социального страхования) и НКОДХ (*СНС 2008*, параграф 8.141), независимо от того, приобретаются ли они на рынке или производятся как нерыночная продукция государственными единицами или НКОДХ.

образования и социальной защиты.

**11.302** Потребуется детальное углубленное исследование для выявления и измерения вновь вводимых значительных видов платы. Кроме того, некоторые товары и услуги, входящие в сферу здравоохранения, образования и социальной защиты, трудно измерить в предположении постоянного качества. Системы социального обеспечения также могут вызывать осложнения. Составителю ИПЦ рекомендуется поддерживать тесный контакт с пользователями данных для получения информации, необходимой для принятия обоснованных решений о том, какие виды оплаты следует включать в индекс и как их следует измерять, а также получить доступ к соответствующим источникам данных с предварительным уведомлением о любых изменениях.

### **Услуги здравоохранения (врачи и стоматологи)**

**11.303** Учет услуг здравоохранения при составлении ИПЦ отдельных стран будет зависеть от институциональных механизмов их предоставления. Бесплатная медицинская помощь, предоставляемая государством, не входит в сферу охвата, но многие страны придерживаются той или иной формы двухуровневой системы здравоохранения, при которой некоторые медицинские услуги предоставляются за плату частной системой, которая сосуществует с государственной системой, или где медицинские услуги частично финансируются государством, но часть платит потребитель. В обоих случаях размер выплат, осуществляемых пользователями, находится в сфере охвата ИПЦ. Медицинская помощь, оказываемая работодателем, выходит за рамки ИПЦ, поскольку денежные операции не осуществляются и учитываются в национальных счетах как вознаграждение в натуральной форме.

**11.304** Хотя здравоохранение – это широкий термин, для построения элементарного агрегата ИПЦ это обычно относится к медицинской помощи, предоставляемой медицинскими работниками, парамедиками или медицинскими учреждениями. КИПЦ делит сектор здравоохранения на классы в зависимости от типа поставщика медицинских услуг (например, врачи или больницы). Это облегчает формирование выборки, сбор цен и построение индекса.

**11.305** Веса представляют собой суммы, которые потребители тратят на поставщиков услуг каждого типа. В странах, где государство предоставляет значительную часть медицинской помощи бесплатно, относительная важность медицинской помощи в ИПЦ меньше, чем ее общая доля расходов (домашних хозяйств, государства и НКООДХ), измеряемая национальными счетами.

**11.306** Категории КИПЦ сформированы в соответствии с целями. Некоторые критики отдают предпочтение классификации по типам медицинских состояний и считают, что ИПЦ должен измерять стоимость лечения заболевания или получения фиксированного результата после лечения, а не медицинские услуги или оказание медицинской помощи, которые, по их мнению, являются ресурсами. Однако следует отметить, что этот подход на основе медицинских состояний, который бы определял элементарные агрегаты категорий медицинских состояний, недостаточно развит, чтобы его можно было рекомендовать в настоящее время.

### **Выборка**

**11.307** Общий подход при построении ИПЦ заключается в формировании выборки поставщиков услуг в каждой категории КИПЦ (например, врачи в медицинских услугах или стоматологи в стоматологических услугах), а затем в выборе одного или нескольких видов услуг-представителей для каждого включенного в выборку поставщика услуг. Соблюдается принцип использования свободной спецификации при отборе и жесткой спецификации при регистрации цен. При первом посещении врача или другого поставщика медицинских услуг регистратор цен должен выяснить, какие услуги предоставляются или какие медицинские процедуры выполняются, и сформировать репрезентативную выборку под руководством поставщика. Регистратор цен должен описать их как можно полнее, а затем продолжать регистрировать цены на них как можно дольше или до тех пор, пока они не перестанут быть частью выборки, составляющей корзину ИПЦ. Один из подходов к первоначальной выборке услуг или медицинских процедур состоит в том, чтобы регистратор цен спросил практикующего врача или стоматолога, что недавно предоставлялось типичному пациенту с репрезентативным медицинским состоянием, или попросил респондента описать простую услугу, которую он недавно оказывал. Возвращаясь для сбора цен в последующие периоды, регистратор цен должен регистрировать цену на

идентичную услугу, даже если врач или стоматолог не оказывали ее в последнее время. Однако если респондент не оказывал эту услугу, например, в течение года или говорит, что больше не будет выполнять эту конкретную процедуру, регистратор цен должен найти процедуру для замены, желательно преследующую ту же медицинскую цель. Затем головной офис должен решить, можно ли рассматривать эту услугу-представителя как сравнимую (см. Рисунок 11.2). Нет необходимости оценивать многие виды медицинских услуг, предоставляемых одним и тем же врачом, если известно, что динамика цен на различные медицинские услуги похожа.

Рисунок 11.2 Свободная спецификация при выборке и жесткая спецификация при сборе цен

Выборка	Сбор цен	Замена
Согласовать услугу для сбора цен с медицинским работником (например, замена тазобедренного сустава)	Собрать цену на эту конкретную услугу по месяцам	Определить процедуру для замены, если оригинальная услуга больше не оказывается (например, замена коленного сустава)

### Регистрация цен

**11.308** Существует два подхода к регистрации цен, которые соответствуют взгляду на то, использовать ли подход с учетом затрат или медицинских состояний. Традиционный подход со стороны затрат рассматривает услуги (товары)–представители медицинского назначения как элементы потребления, не принимая во внимание их эффективность в предотвращении, лечении или облегчении заболевания или травмы. Этот подход оценивает выбор медицинских услуг-представителей, таких как ежегодный осмотр у врача или конкретную хирургическую процедуру, например, операцию в больнице или клинике, и отслеживает стоимость с течением времени.

**11.309** Другой подход – со стороны лечения - является частичным ответом на растущую критику по поводу того, что подход со стороны затрат игнорирует достижения медицины и не учитывает, что пациент обычно стремится купить исцеление от своего заболевания, а не конкретный курс лечения. При подходе, основанном на лечении, составитель ИПЦ или регистратор цен сначала выбирает конкретное медицинское состояние, выбирая заболевание или травму, от которой пациент недавно получил лечение, а затем отслеживает цену лечения этого состояния независимо от используемых медицинских процедур или лекарств. Например, если лечение заболевания или травмы первоначально требует пяти посещений врача, цена для включения в ИПЦ равна стоимости пяти посещений. Однако если впоследствии врач сообщит о новом способе лечения заболевания, требующем только двух визитов, то с этого момента в ИПЦ включается стоимость двух визитов.

**11.310** Только расходы домашних хозяйств, которые являются прямым результатом покупки отдельных товаров или услуг, входят в сферу охвата ИПЦ. Отсюда следует, что цены, входящие в индекс, должны быть за вычетом прямых возмещений. Обязательные платежи, такие как взносы сотрудников в программы социального обеспечения, выходят за рамки ИПЦ. Они собираются для финансирования программ социального обеспечения и не связаны напрямую с предоставлением товаров или услуг. Возмещения, осуществляемые в тех случаях, когда получатель может потратить полученную сумму на что-то, не связанное с лечением, являющимся предметом возмещения, также исключаются.

**11.311** Оба подхода – со стороны затрат и со стороны лечения - могут включать корректировку цен на качество, когда изменение лечения или курса медикаментов приводит к изменению результата. Например, если в предыдущем примере сокращение до двух посещений врача связано с более коротким курсом лечения, а также с тем, что пациент испытывает меньшую боль и страдает от меньшего количества побочных эффектов, тогда цена с поправкой на качество должна характеризоваться более крутым снижением цены из-за лучшего лечения. Поскольку количественная оценка этого изменения качества не является простой задачей, обычно применяются методы поправки на качество в неявной форме.

### Охват медицинского страхования

**11.312** Существование медицинского страхования усложняет ситуацию, и здесь отсутствует консенсус

относительно измерения для ИПЦ. Некоторые потребители покупают медицинское обслуживание непосредственно у поставщиков медицинских услуг, в то время как другие покупают медицинскую страховку, которая оплачивает часть или всю медицинскую помощь. Полезно точно определить, какой именно продукт покупает потребитель. Медицинское страхование можно рассматривать как способ предоплаты вероятных будущих медицинских расходов, способ снижения риска катастрофических расходов (то есть обеспечение душевного спокойствия) и способ снижения общей ожидаемой стоимости медицинского обслуживания, поскольку страховые компании обладают рыночной силой в определении цен, которая отсутствует у отдельных потребителей. Представление о том, что покупается, которое может представлять собой смесь предыдущих взглядов, имеет значение для измерения. Например, использование чистых премий для определения весов теоретически лучше соответствует страховке, приобретаемой для душевного спокойствия.

**11.313** Во многих странах государство обеспечивает медицинское страхование либо бесплатно, либо за счет обязательных или добровольных взносов. Как правило, это выходит за рамки ИПЦ, независимо от того, как органы государственного управления его финансируют, и исключается из выборок для определения весов и цен для расчета ИПЦ. Обязательные или добровольные взносы на государственное медицинское страхование не включаются в расходы домашних хозяйств на конечное потребление, поскольку они классифицируются как социальные взносы и рассматриваются как трансферты. Медицинское обслуживание, которое покрывается частной страховкой (или вообще не покрывается какой-либо медицинской страховкой), входит в сферу охвата ИПЦ. В сферу охвата ИПЦ входит только стоимость страховки, выплачиваемая непосредственно потребителем.

**11.314** При расчете весов расходов следует проявлять осторожность, чтобы избежать двойного учета расходов. Потребители могут платить страховые взносы, а затем либо оплачивать затраты (то есть медицинские счета), которые страховая компания возмещает полностью или частично, либо страховая компания осуществляет прямое возмещение затрат поставщикам услуг (например, врачу или больнице).

**11.315** В пунктах об услугах по страхованию имущества (11.385–11.404) определены три возможных подхода к страхованию, которые могут применяться и к медицинскому страхованию:

- Валовые страховые премии / чистые (медицинские) расходы
- Чистые страховые премии / валовые (медицинские) расходы
- Валовые страховые премии /валовые расходы

**11.316** Применительно к медицинскому страхованию первый подход (т.е. валовые страховые премии/чистые [медицинские] расходы) приводит к относительно большому весу для медицинского страхования и небольшим весам для категорий медицинской помощи. Второй подход (то есть чистые страховые премии/валовые [медицинские] расходы) меняет ситуацию на обратную. Третий вариант (то есть валовые премии/валовые расходы) учитывает потребительские расходы дважды и не должен использоваться.

**11.317** Метод учета валовых премий не рекомендуется для расчета ИПЦ, но поддерживается некоторыми экономистами. В соответствии с этим методом существует элементарный агрегат медицинского страхования с весом, основанным на общих расходах потребителей на выплату премий медицинского страхования в течение учетного периода. Веса расходов других элементарных агрегатов медицинской помощи (например, врачей или больниц) необходимо уменьшить на сумму страховых выплат, полученных потребителями за тот же период. Эти элементарные агрегаты представляют то, что потребители платят непосредственно за медицинскую помощь. Общий вес расходов одинаков независимо от того, возмещает ли страховщик поставщику услуг или потребитель платит поставщику и позднее получает возмещение. Цены ИПЦ на эти элементарные агрегаты — это то, что поставщики получают от потребителей, а не от страховых компаний. Можно утверждать, что по сравнению с подходом, основанным на чистых премиях, использование валовых премий более соответствует концепции предоплаты вероятных будущих медицинских расходов и, следовательно, позволяет лучше справиться с ситуацией, когда одни потребители приобретают медицинские услуги напрямую, а другие приобретают те же медицинские услуги через страховую компанию.

**11.318** Основная трудность подхода с учетом валовых премий заключается в построении отношения цен для валовых премий, которое в идеале было бы мерой изменения премий в выборке страховых полисов постоянного качества. Однако на практике страховые компании из года в год меняют условия своих полисов, добавляя новые правила и требования, а также меняя область покрытия; отчасти это связано с появлением новых медицинских технологий. Чрезвычайно сложно отслеживать эти изменения и вносить поправки, но без этого индекс премий, скорее всего, будет смещен вверх.

**11.319** По причине, указанной ранее, метод «чистых» премий является наиболее распространенным подходом, применяемым при расчете ИПЦ. В этом случае вес элементарного агрегата страхования в ИПЦ оценивается с использованием уплаченных валовых премий за вычетом возмещений, выплаченных страховщиками. Вес ИПЦ включает в себя операционные расходы страховых компаний и их прибыль, которая будет намного меньше валового оборота. Чистый подход распределяет часть расходов на страховые премии медицинского страхования, о которых потребители сообщают в ОБДХ, на другие элементарные агрегаты медицинского обслуживания, такие как врачи, стоматологи или фармацевтические продукты. Обычно это делается с использованием данных страховой отрасли о доходах страховых компаний, полученных от премий, и о выплатах компаниям врачам, больницам, клиникам, аптекам и любым другим поставщикам услуг. Для этого составитель ИПЦ рассчитывает долю выплат каждому виду поставщиков и распределяет страховые премии по другим элементарным агрегатам медицинской помощи пропорционально этим долям. Компании медицинского страхования удерживают небольшую часть невыплаченных премий для покрытия накладных расходов и получения прибыли. Для составления ИПЦ это можно рассматривать как отдельный элементарный агрегат медицинского страхования для приобретения «душевного спокойствия» или просто распределить его по категориям медицинской помощи, используя те же пропорции. Многие считают этот вариант более подходящим с теоретической точки зрения. В таблице 11.13 приведен пример расчета весов.

**Таблица 11.13 Веса ИПЦ: Элементарные агрегаты медицинского страхования и медицинского обслуживания**

	Всего	Премии медицинского страхования	Больницы	Врачи	Лекарства
<b>Данные ОБДХ</b>	<b>1,800</b>	1,000	300	300	200
<b>Данные страховой отрасли</b>	<b>900</b>		500	300	100
<b>Веса ИПЦ с чистым страхованием</b>	<b>1,800</b>	100	800	600	300

**11.320** Динамика цен ИПЦ может быть такой же, как и при прямом подходе. При условии, что существует надлежащий контроль за изменениями качества программ страхования, а средний уровень использования и риск пациента остаются постоянными в течение длительного периода, изменение премий в выборке страховых полисов можно использовать в качестве замещающей переменной для измерения динамики накладных расходов и прибыли страховых компаний (т.е. изменение стоимости оказания страховой услуги).

**11.321** Соотношение цен по агрегату чистых страховых премий может быть рассчитано таким же образом, как и при использовании подхода с учетом валовых премий с использованием выборки страховых полисов. Проблема сохранения неизменности полисов с течением времени остается, но она менее сложная, поскольку вес намного меньше. С другой стороны, можно использовать показатель изменения чистого дохода страховых компаний (премии минус выплаты). Это может быть нестабильным, а чистый доход может быть отрицательным в некоторые годы, поэтому НСС, использующие этот подход, часто берут средние цифры за несколько лет. Кроме того, для такого показателя необходимы данные, которые страховые компании могут предоставлять неохотно, и здесь не учитываются какие-либо изменения в объеме предоставляемых страховых услуг. Например, доходы могут вырасти потому, что страховые компании начинают заниматься новым бизнесом, а не потому, что растут индивидуальные валовые или чистые премии.

*Веса*

**11.322** В первой строке таблицы 11.13 данные ОБДХ говорят о том, что потребители потратили в среднем (из собственного кармана — предоставляемые государством льготы не рассматриваются) в общей сложности 1800 долларов США на медицинское обслуживание, включая 1000 долларов США на страхование и остальную часть на прямые расходы поставщикам медицинских услуг. При подходе с учетом валовых премий это — веса для страхования и категорий медицинского обслуживания, которые являются стандартными весами ИПЦ: расходы, указанные в ОБДХ, представляют собой то, что потребители платят напрямую.

**11.323** Для получения весов для подхода с учетом «чистых премий» требуется больше данных. Во второй строке таблицы 11.13 представлены расходы страховой отрасли на медицинское обслуживание: страховые компании потратили 900 долларов США на страховые выплаты и сохранили 100 долларов США для покрытия своих расходов и прибыли. Использование этих отраслевых данных для построения весов ИПЦ дает небольшой агрегат чистых страховых премий, как показано в третьей строке.

## Образование

**11.324** Сфера охвата ИПЦ ограничивается платежами, фактически произведенными потребителями. Следовательно, образование, полностью финансируемое государством, выходит за рамки ИПЦ. Однако могут взиматься небольшие дополнительные сборы за материалы или услуги, такие как ручки и бумага, а также спортивные мероприятия, за которые учащиеся должны платить, и они должны быть включены в индекс. Расходы из собственных средств на обучение и сопутствующие расходы также рассматриваются как стандартные статьи потребления. Основным вопросом является определение основной категории расходов для их включения в индекс.

**11.325** Товары и услуги, включенные в категорию «Образовательные услуги» (раздел 10 КИПЦ 2018 г.), охватывают образовательные услуги, предоставляемые по основным каналам образования. К ним относятся:

- Обучение посредством радио- или телевидения или через интернет.
- Образовательные программы, как правило, для взрослых, не требующие каких-либо специальных предварительных знаний или обучения (они могут включать профессиональную подготовку и культурное развитие)
- Программы грамотности для учащихся, слишком взрослых для начальной школы, включая внешкольное среднее образование для взрослых и молодежи и внешкольное послесреднее не высшее образование для взрослых и молодежи.

**11.326** Раздел 10 КИПЦ 2018 не включает:

- Расходы на учебные материалы, такие как книги (КИПЦ 2018 09.7.1) и канцелярские товары (КИПЦ 2018 09.7.4), или услуги по поддержке образования, такие как услуги здравоохранения (КИПЦ 2018 06), транспортные услуги (КИПЦ 2018 07.3), услуги общественного питания (КИПЦ 2018 11.1.2) и услуги размещения (КИПЦ 2018 11.2.0)
- Уроки вождения (КИПЦ 2018 07.2.4); курсы по организации досуга, такие как для занятий спортом или уроки игры в бридж, проводимые независимыми преподавателями (КИПЦ 2018, 09.4.6)

**11.327** Во многих странах государство частично финансирует образовательные услуги, в частности высшее образование, и студенты оплачивают часть стоимости своего образования, и эта часть входит в сферу охвата ИПЦ. Плата за обучение, с которой сталкиваются студенты, не всегда представляет собой полную стоимость получения образования, и в этих случаях вес в ИПЦ не должен отражать и не отражает полную стоимость предоставления образования населению, а лишь стоимость приобретения образовательных услуг для человека. Изменения суммы государственного трансферта могут привести к изменению платы за обучение, взимаемой со студентов, и индекс должен отражать любые связанные с этим изменения в оплате. Если учащийся учится в частном образовательном учреждении, где нет государственной поддержки, общая объявленная цена P (плата за обучение) должна быть отражена в весах ИПЦ и в регистрируемых ценах, поскольку это то, во что обходится домашнему хозяйству

обучение учащегося. В случае государственной поддержки, пусть  $s$  будет долей от этой общей объявленной цены, которую несет домашнее хозяйство (т. е. домашнему хозяйству предъявляется счет с чистой ценой  $sP$ ), тогда соответствующая цена для ИПЦ и для построения весов есть  $sP$ . Таким образом, доля расходов, понесенных домашним хозяйством, будет учитываться при расчете ИПЦ; то есть ИПЦ будет отражать фактическую оплату, совершенную домашним хозяйством, которая в этом случае будет меньше базовой объявленной цены.

**11.328** Веса для образовательных услуг может быть трудно получить. Информация из ОБДХ может быть ненадежной, поскольку размеры выборок и относительно низкий процент ответов могут привести к большим ошибкам выборки. Кроме того, данные национальных счетов часто недоступны на уровне детализации, необходимом для расчета весов ИПЦ. Уровень детализации в бухгалтерском учете часто варьируется и может не позволить разделить затраты по уровням детализации, необходимым для составления индекса, например, отделить плату за обучение в университете от других расходов на образование или разбить плату за обучение в университете на подкатегории по типам курсов (например, аспирантура или бакалавриат). Таким образом, лучшим источником подробной информации для построения весов могут быть государственные учреждения, отвечающие за образовательные программы, например, административные данные государственных ведомств или регулирующих органов.

### *Регистрация цен*

**11.329** Типичной услугой-представителем для регистрации цен будет стоимость четверти или семестра в выборке школ. Учебная четверть обычно длится более одного месяца, что соответствует частоте расчета большинства ИПЦ. Стандартной практикой в этом случае является сбор цен только в те месяцы, когда начинается четверть, и использование той же самой цены в промежуточные месяцы. Месяцы сбора цен могут варьироваться в зависимости от страны или учебного заведения. Например, если в учебном заведении два семестра: один начинается в сентябре, а другой в январе, то данные о плате за обучение должны собираться только в эти месяцы. В другие месяцы цена переносится вперед, и та же цена используется для остальных месяцев четверти. Индекс и связанный с ним уровень инфляции могут демонстрировать ступенчатые изменения, меняясь только в те месяцы, когда начинаются четверти.

**11.330** Рекомендуемый подход заключается в использовании профилей студентов для определения затрат на образование для выборки типичных студентов, которые выбраны с учетом различных уровней оплаты и взвешены по весам базисного периода, чтобы отразить их распределение в конкретном учебном заведении, для которого проводится сбор цен. Эти профили должны быть предназначены для отражения спектра предлагаемых курсов, например, охватывающих очные и заочные курсы бакалавриата в области искусства, науки и медицины; магистерские исследования; и курсы повышения квалификации преподавателей. Если структура оплаты проста, может быть достаточно просто получить информацию об объявленной или рекламируемой плате за обучение непосредственно в учебном заведении или на его веб-сайте. На практике любые скидки на плату за обучение можно игнорировать, если известно, или можно предположить, что они изменяются с той же скоростью, что и полная плата за обучение, и что доля студентов, получающих эту льготу, остается постоянной с течением времени. Однако любые предположения необходимо будет проверять на регулярной основе, поскольку существует неизбежный риск внесения элемента систематической ошибки в индекс, если не будут учтены неодинаковые изменения в структуре платы за обучение или изменения в совокупности студентов. Этот подход следует использовать с осторожностью. Аналогичным образом, использование средней выручки (общая плата за обучение, разделенная на количество студентов), как правило, не является подходящим способом сбора данных о плате за обучение, включающей неодинаковые цены, поскольку изменения в составе студентов, посещающих колледж, и в курсах, которые они посещают, может повлиять на среднюю плату, даже если нет изменения цен.

**11.331** В некоторых странах студенты часто выезжают за границу для получения высшего образования. В таких случаях расходы, уплаченные резидентами за обучение в иностранных учебных заведениях, могут считаться входящим в сферу охвата национального ИПЦ в зависимости от географического охвата индекса и того, были ли расходы понесены на территории страны проживания или за рубежом (как обсуждалось в главе 2). Если такие затраты включены, изменения в индексе образования или платы

за обучение в странах назначения могут быть использованы для построения соотношений цен на компонент образования, скорректированных по отношению к национальной валюте с использованием обменного курса, действовавшего в учетном месяце.

#### Стипендии и другие формы скидок

**11.332** Школы и университеты часто снижают плату за обучение для некоторых студентов. Снижения платы за обучение, предлагаемые в обмен на работу (например, ассистентов преподавателей или участников спортивных команд), не должны отражаться в индексе, поскольку они являются формой дохода.

**11.333** Учет в ИПЦ стипендий, присуждаемых особенно талантливым студентам, или поддержка обучения в виде финансовой помощи студентам из определенных социально-экономических слоев, например, м домашним хозяйствам с низкими доходами, зависит от способа оплаты:

- Платежи, которые выплачиваются непосредственно студентам, чтобы помочь им оплатить полную стоимость обучения, но которые студенты могут использовать, если захотят, для финансирования чего-либо еще, представляют собой трансфертные платежи, которые не должны отражаться в ИПЦ.
- Если стипендия или субсидия приводят к тому, что студентам полагается сниженная плата (т. е. им выставляется счет на уменьшенную сумму), именно сниженная плата должна учитываться при расчете ИПЦ.

### Социальная защита

**11.334** Согласно КИПЦ 2018, социальная защита охватывает немедицинскую помощь и услуги по поддержке, предоставляемые лицам пожилого возраста, инвалидам, лицам, имеющим профессиональные травмы и заболевания, лицам, пережившим кормильца, безработным, обездоленным, бездомным, лицам с низкими доходами, коренным народам, иммигрантам, беженцам, алкоголикам и наркоманам и так далее. Сюда также входят услуги по оказанию помощи и поддержки семьям и детям.

**11.335** Как и в случае со здравоохранением и образованием, цена покупателей на товары и услуги в секторе социальной защиты представляет собой сумму, которую должны платить потребители, за вычетом возмещений.

**Таблица 11.14 Влияние субсидий и налоговых льгот на ИПЦ**

	Страна А		Страна В	
	t-1	t	t-1	t
Общая стоимость услуг по уходу за детьми (\$/час)	20.00	21.00	20.00	21.00
Использование в часах за месяц	50.00	50.00	50.00	50.00
Доход поставщика услуг по уходу за детьми (\$/месяц)	1,000.00	1,050.00	1,000.00	1,0050.0
Государственная субсидия (\$/час)	8.00	10.00	н/д	н/д
Перечисление подоходного налога в месяц (\$/месяц)	н/д	н/д	400.00	500.00
Чистая цена, уплачиваемая домашними хозяйствами (\$/час)	12.00	11.00	20.00	21.00
Чистые расходы, определяющие вес (\$/месяц)	600.00	550.00	1000.00	1050.00
Чистые затраты (\$/месяц)	600.00	550.00	600.00	550.00
ИПЦ ( $t - 1 = 100$ )	100.00	91.67	100.00	105.00

**11.336** Предположим, что в стране А организация, предлагающая услуги по уходу за детьми, взимает плату в размере 20 фунтов стерлингов за час в период  $(t - 1)$ ; а в период  $t$  цена на услуги возрастает до 21 фунта стерлингов в час. Дети обычно проводят в детском саду 50 часов в месяц, поэтому выручка компании от предоставления услуг возрастает с 1000 фунтов стерлингов на ребенка до 1050 фунтов стерлингов. Но, с учетом увеличившейся финансовой нагрузки на домашнее хозяйство, предлагаемая государственными властями субсидия увеличивается с 8 фунтов стерлингов в период  $(t - 1)$  до 10 фунтов стерлингов в период  $t$ . Чистая цена, уплачиваемая домашним хозяйством за час, падает с 12 до 11 фунтов стерлингов (= 21 фунт стерлингов – 10 фунтов стерлингов).

**11.337** В стране В происходят те же изменения, за исключением того, что здесь власти обеспечивают трансферт подоходного налога вместо ценового субсидирования. В результате повышения цены домашнее хозяйство теперь получает увеличение пособия по уходу за ребенком с 400 песо в период  $(t - 1)$  до 500 песо в период  $t$ .

**11.338** Обратите внимание, что независимо от подхода, используемого для снижения бремени, связанного с более высокой ценой на услугу, чистые затраты домашних хозяйств на потребление услуги по уходу за детьми (снижение с 600 до 550 долларов США) одинаковы для обеих стран.<sup>31</sup> Однако влияние на инфляцию, измеряемое ИПЦ, различается в зависимости от подхода, используемого для поддержки услуг по уходу за детьми. Индекс в стране А падает на 8,33 %, тогда как соответствующий индекс в стране Б увеличивается на 5 %. Возмещение, предоставляемое в стране В, классифицируется как социальный трансферт, поэтому прямого примененного снижения цен не происходит. Следует также отметить, что веса расходов различаются в зависимости от подхода, используемого для снижения бремени. В стране А эта стоимость составляет 600 фунтов стерлингов в году  $(t - 1)$ , а в стране В эквивалентная стоимость составляет 1000 песо. Это суммы, которые домашние хозяйства указали бы в ОБДХ.

## Финансовые услуги

### Введение

**11.339** Построение индексов цен на финансовые услуги по своей природе является сложной задачей, поскольку не существует единого мнения относительно того, какие финансовые услуги следует включать в ИПЦ или как их следует измерять. Обсуждение в этом разделе представляет собой попытку представить то, что осуществимо с практической точки зрения.

**11.340** Типичные примеры финансовых услуг, приобретаемых домашними хозяйствами, включают: финансовые консультации; обмен валюты; услуги, связанные с депозитными и кредитными механизмами; услуги, предоставляемые управляющими инвестиционных фондов, офисами по страхованию жизни и накопительными пенсионными фондами; брокерские услуги; и услуги агентств по недвижимости. Диапазон финансовых услуг, подходящих для включения в ИПЦ, и способ их измерения определяются основным назначением ИПЦ и, следовательно, зависят от того, какой подход будет применяться: на основе концепций приобретения, использования или платежей.

**11.341** Финансовые услуги, рассматриваемые в этом параграфе, подпадают под действие КИПЦ 2018 12.2. В эту группу входят фактические расходы на финансовые услуги банков, почтовых отделений, сберегательных касс, обменных пунктов и аналогичных финансовых учреждений; гонорары и плата за услуги брокеров, консультантов по инвестициям, налоговых консультантов и т.п.; административные сборы частных пенсионных фондов и т.п. В КИПЦ 2018 также включены косвенно измеряемые услуги финансового посредничества (УФПИК), но на практике они иногда исключаются из ИПЦ (см. дальнейшее обсуждение). Страхование не включено в финансовые услуги, поскольку оно подпадает под КИПЦ 12.1. В эту группу входят платы за услуги по страхованию, классифицированному по видам страхования, а именно: страхование жизни и страхование, не связанное со страхованием жизни (т. е. страхование жилья, здоровья, транспорта и т. д.).<sup>32</sup> Обсуждение медицинского страхования включено в

<sup>31</sup> Для страны А непосредственные наличные расходы представляют собой чистую уплаченную цену, умноженную на количество часов потребленной услуги (12 долларов США × 50 = 600 долларов США в период  $t - 1$ ).

<sup>32</sup> Страхование жизни, как правило, исключается из покрытия ИПЦ, поскольку премии, уплачиваемые по страхованию жизни

параграфы 11.312–11.323, а оформление ипотеки и ипотечная комиссия обсуждаются в параграфах 11.81–11.146.

**11.342** Если используется подход на основе концепции платежей, валовая сумма выплаченных процентов по ипотечным кредитам, часто учитывается как затраты на жилищные услуги владельцев жилых помещений, в которых они проживают. Для обеспечения согласованности можно предположить, что ИПЦ должен также учитывать платежи по потребительским кредитам, измеренные по аналогии с процентными платежами по ипотечным кредитам, а также валовые расходы на прямые комиссионные сборы, уплачиваемые в отношении других финансовых услуг. На практике, как ранее отмечалось о затратах на жилищные услуги, порядок учета этих услуг в ИПЦ концептуально отличается от порядка учета других процентных платежей в национальных ИПЦ, что отчасти объясняется различными целями общего индекса, а также общественной оценкой значения затрат на жилищные услуги в семейных бюджетах.

**11.343** Если предположить, что домашние хозяйства приобретают все свои финансовые услуги у частного сектора и что эти услуги, как правило, не субсидируются органами государственного управления и не предоставляются НКООДХ, то это дает сторонникам концепций *приобретения* и *использования* общую точку зрения на измерение финансовых услуг. Однако некоторые сторонники подхода на основе концепции использования имеют более узкий взгляд на то, какие услуги следует учитывать, ограничивая охват только теми финансовыми услугами, которые приобретаются для непосредственного содействия текущему конечному потреблению домашних хозяйств.

**11.344** При более узком взгляде на охват утверждается, что использование некоторых финансовых услуг тесно связано с операциями с капиталом или инвестиционной деятельностью. Это указывает на то, что такую деятельность следует рассматривать за пределами ИПЦ, предназначенного для измерения динамики потребительских цен. В качестве отправного пункта сторонники такой точки зрения используют практику национальных счетов. Например, в *СНС 2008* расходы, связанные с передачей прав собственности на недвижимость (комиссионные агентов по недвижимости, комиссионные, выплаченные в юридических конторах, а также государственные налоги и другие платежи), классифицируются как часть валового накопления основного капитала (*СНС 2008*, пункты 10.48–10.52). Вместе с тем важно отметить, что, хотя гармонизация желательна, в отдельных странах некоторые концепции ИПЦ не точно соответствуют концепциям национальных счетов.

**11.345** Практика, касающаяся финансовых услуг различается. В принципе, ИПЦ должен охватывать цены на все товары и услуги, включенные в расходы домашних хозяйств на конечное потребление. Расходы, не связанные с потреблением, такие как финансовые операции, трансферты и покупка финансовых активов, исключаются. Согласно *СНС 2008*, все страховые услуги находятся в сфере охвата расходов домашних хозяйств на конечное потребление и должны быть включены в сумму подразумеваемой платы за услуги (*СНС 2008*, пункт 9.64). Однако на практике все оказывается более проблематично и осложняется теоретическими задачами и проблемами измерения.

**11.346** Например, Гармонизированный индекс потребительских цен ЕС (ГИПЦ ЕС) и ИПЦ, составляемые в некоторых странах, исключают услуги по страхованию жизни по практическим соображениям, а также потому, что некоторые услуги по страхованию жизни (особенно те, которые имеют фиксированный срок и приносят прибыль) с точки зрения налогообложения могут быть формой эффективных сбережений. Премии, уплачиваемые по страхованию жизни (КИПЦ 2018, 12.1.1), включая услуги по негосударственному пенсионному обеспечению, частично следует рассматривать как сбережения. Таким образом, услуги по страхованию жизни исключены из ГИПЦ, поскольку на практике невозможно отделить неявную плату за услуги от инвестиционного компонента. Однако в соответствии с соглашениями по составлению ИПЦ услуги по страхованию, кроме страхования жизни, включены в ГИПЦ. Государственное страхование, связанное со здоровьем (ЕСОICOP<sup>33</sup> 12.5.3.1), обычно считается выходящим за рамки ИПЦ, включая ГИПЦ, поскольку обязательные взносы в рамках программ

---

(КИПЦ 2018, 12.1.1), включая услуги по пенсионному финансированию, рассматриваются как сбережения. Кроме того, существуют проблемы измерения, связанные со сложностью отделения неявной платы за обслуживание страхового элемента от неявной платы за обслуживание инвестиционного компонента.

<sup>33</sup> ЕСОICOP – Европейская классификаций индивидуального потребления по целям

социального обеспечения не включаются в расходы на конечное потребление домашних хозяйств.

**11.347** ГИПЦ также не включает УФПИК ( КИПЦ, 12.2.1), которые включают в себя те части финансовых услуг, за которые взимается плата в виде процентной маржи финансовых учреждений. Это исключено, поскольку операцию трудно измерить. С другой стороны, те финансовые услуги, которые подразумевают оплату в явном виде, например, ежегодную плату за пользование кредитной картой (исключая процентные платежи), банковские сборы за денежные переводы и явные комиссии за обмен валюты, включены в ГИПЦ, что является одним из примеров того, как финансовые услуги могут учитываться в ИПЦ.

**11.348** Одно из широких определений, которое можно принять для охвата финансовых услуг в рамках ИПЦ, гласит, что финансовые услуги — это все услуги, полученные домашними хозяйствами для приобретения, хранения и ликвидации финансовых и реальных активов, в том числе и консультационные услуги, за исключением тех услуг, которые приобретены для осуществления коммерческой деятельности. Это определение служит двум целям. Во-первых, оно проводит различие между передачей и хранением активов, с одной стороны, и самими активами, с другой стороны. Во-вторых, оно не проводит разграничения между тем, является приобретаемый актив материальным или финансовым.

**11.349** Степень сложности, связанная с определением цены финансовых услуг, приобретенных домашними хозяйствами, и составлением соответствующих индексов цен, заметно варьируется в зависимости от типа услуг. Для иллюстрации проблем используются следующие примеры. В отношении примера с депозитными и кредитными механизмами следует отметить, что сложность измерения УФПИК и неприятие чрезмерно широкого использования условно исчисленных цен в ИПЦ привели к тому, что многие составители последовали примеру ГИПЦ и не включают эти услуги в ИПЦ.

## Обмен валюты

**11.350** Для целей взвешивания оценка в базисном периоде весов расходов, понесенных домашними хозяйствами при обмене национальной валюты на валюты других стран, не совсем проста. На практике суммы, сообщаемые в ОБДХ, могут быть смещены в сторону занижения из-за забывчивости домашних хозяйств в отношении операций по обмену валюты. Национальные счета зачастую могут служить более точным источником данных для получения весов.

**11.351** Построение индекса цен на услуги по обмену валюты в принципе является более сложной задачей. Услуга, за которую требуется установить цену, представляет собой содействие при обмене национальной валюты на валюту другой страны (приобретение актива — иностранной валюты). Цена за такую услугу обычно устанавливается в виде некоторой процентной доли (маржи) от стоимости операции, выраженной в единицах национальной валюты, плюс фиксированный сбор за операцию. Эти процентные доли меняются редко, причем поставщики услуг полагаются на номинальную стоимость операций, объем которых увеличивается с течением времени, что обеспечивает рост поступлений комиссионных. Цена, требуемая для исчисления индекса, представляет собой денежное значение маржи (то есть сумму, определяемую применением процентной доли к объему валютной операции) плюс фиксированный сбор. Чтобы определить изменение цен во времени, составитель индекса должен сформировать точку зрения относительно количеств, лежащих в основе первоначальной операции. В отношении услуг по обмену валюты существуют и другие возможные формы взимания платы, помимо процентной маржи плюс фиксированные сборы, такие как сборы, изменяющиеся ступенчато или зависящие от спреда между курсами продажи и покупки у поставщиков услуг (т. е. неявная, а не явная комиссия). Следующее описание относится к вопросам, связанным с процентной маржой (плюс фиксированный сбор) за обмен валюты.

**11.352** Покупку иностранной валюты можно рассматривать как содействие покупке некоего желаемого количества иностранных товаров и услуг (например, покупки во время путешествия за границу или прямой импорт товаров). Цена услуги в сравнимые периоды будет выражена в виде суммы, уплачиваемой за перевод суммы национальной валюты в соответствующую сумму иностранной валюты, которая требуется для покупки того же количества иностранных товаров и услуг, какое было приобретено в базисный период. Таким образом, фиксированная корзина касается покупки

фиксированного товара или услуги в иностранной валюте.

**11.353** Чтобы следовать принципу фиксированной корзины, первоначальная сумма иностранной валюты должна быть пересчитана для последующих периодов с помощью индекса, отражающего изменения во внешних ценах, а затем конвертирована в национальную валюту по преобладающему обменному курсу, с применением преобладающей процентной маржи к этой новой сумме, плюс любой фиксированный сбор, чтобы получить текущую цену. Эту текущую цену можно будет сравнить с базисной ценой, чтобы определить показатель изменения цены. Хотя идеальным показателем для пересчета для последующих периодов суммы иностранной валюты был бы индекс, специально разработанный в отношении иностранных товаров и услуг, покупаемых домашними хозяйствами, желающими обменять валюту, маловероятно, что такой индекс удалось бы составить. Практическим подходом является использование опубликованного ИПЦ по всем товарам (услугам) для соответствующих зарубежных стран. Еще одним приблизительным упрощением переоценки путем пересчета для последующих периодов с помощью индекса является использование ИПЦ страны проживания; это можно аргументировать как рассмотрение потенциальных расходов на отложенное потребление (см. пункты 11.371–11.375).

**11.354** Если единая маржа (процентная норма) не применяется ко всем операциям (например, разные нормы применяются к операциям разного размера), тогда показатель цены должен быть построен на основе репрезентативной выборки операций в базисном периоде цен. Значение маржи для каждой операции в текущем периоде в национальной валюте должна определяться текущей стоимостью каждой операции в национальной валюте и маржой (процентной нормой) текущего периода, примененной к каждой из них. Данный показатель измеряет любые изменения цен, связанные с изменением стоимости соответствующей операции от одного ценового диапазона к другому.

### **Брокерские услуги**

**11.355** Брокеры фондового рынка покупают или продают акции или другие ценные бумаги от имени клиентов (например, покупка пакета акций публичной компании; в большинстве стран это должно быть организовано через лицензированного биржевого брокера). Предоставляемая услуга заключается в организации совершения сделки на условиях, заданных клиентом (то есть определенного пакета акций, который покупается или продается). Общая сумма, уплачиваемая покупателем, обычно включает три элемента: сумму за акции (актив), комиссию за брокерские услуги и некоторую форму налога на сделку (гербовый сбор).

**11.356** Налог должен рассматриваться как часть издержек на приобретение акций, а не как часть цены акции. Он должен быть включен в ИПЦ вместе с издержками на брокерские услуги. Такой подход согласуется как с предназначением налога, так и с более общепринятой основой для оценки акций. Он также согласуется с учетом налогов на банковские услуги. Учет налоговых ставок возможен, поскольку информация о них имеется в открытом доступе.

**11.357** Исходя из предпосылки о том, что комиссионные брокеров с большей вероятностью могут следовать траектории скачкообразной, а не линейной функции, показатель цены можно было бы построить следующим образом. Сначала формируется репрезентативная выборка операций (выраженных в национальной валюте) и вычисляются уплачиваемые суммы налога и комиссионных, согласно соответствующим шкалам и тарифам. Единицу операции должна представлять плата, которую должны выплатить потребители в обмен на возможность торговли рядом ценных бумаг (определенных в стоимостном выражении), которые являются репрезентативными для базисного или отчетного периода. Комиссионные и налоги, уплачиваемые в последующие периоды, рассчитываются в два этапа: сначала осуществляется пересчет для последующих периодов стоимости выбранных операций с помощью индексов цен, а затем к полученным оценкам стоимости операций применяются текущие тарифы комиссионных и налоговые ставки. Эта методология вызывает два главных вопроса. Во-первых, какой индекс является самым подходящим для переоценки операций, и, во-вторых, как следует определять текущие тарифы комиссионных.

**11.358** Объем произведенных операций с акциями можно трактовать как отложенное потребление, то есть как количество товаров и услуг, которое могло бы быть куплено вместо этих операций. Тогда

стоимость постоянного объема отложенного потребления в последующие сравниваемые периоды будет меняться по мере изменения потребительских цен. В таком случае оптимальным выбором для индекса переоценки является ИПЦ, основанный на предварительных текущих месячных или квартальных оценках или опубликованных результатах предыдущего периода. Однако использование динамики ИПЦ за отдельный период может привести к такой динамике цен на брокерские услуги, которая не будет соответствовать реальности. Это может произойти, если ИПЦ текущего или предыдущего периода подвергся значительному влиянию необычного изменения цен (например, резкие изменения цен на нефть или изменения в системе медицинского обслуживания). В качестве альтернативы можно использовать скользящее среднее значение ИПЦ за 12 месяцев, согласованное с базисным периодом цен, включающим экономическую активность за весь год.

**11.359** Гипотетически, с теоретической точки зрения можно сказать, что набор акций в последующие периоды можно переоценить в соответствии с динамикой курсов самих акций. Согласно этой точке зрения, курсы акций могут рассматриваться как значимый фактор, влияющий на фактические издержки «хранения» отложенного потребления, во многом аналогично тому, как ставки налогов и тарифы комиссионных при покупке акций учитываются в расчетах, описанных выше. Веский аргумент против данной трактовки состоит в том, что она основана на предпосылке, согласно которой домашние хозяйства хотят иметь акции как таковые, а не как подходящее средство «хранения» отложенного потребления. Более того, введение курсов акций в индекс цен, вероятно, придаст ИПЦ дополнительную краткосрочную волатильность, хотя несущественную, имея в виду относительно малый вес комиссионных брокеров в ИПЦ.

**11.360** Конкуренция в сфере биржевых брокеров означает, что единый прейскурант комиссионных сборов вряд ли будет существовать. Если отдельные брокеры достаточно строго придерживаются внутреннего прейскуранта комиссионных, получение копий этих прейскурантов должно быть относительно простым делом. С другой стороны, если таких прейскурантов комиссионных не существует, то может потребоваться опрос брокеров для сбора информации с использованием выборки сделок (стоимость сделок и взимаемые комиссии), и эта информация будет использована для получения прейскуранта комиссионных платежей за текущий период.

**11.361** В случае с продажей акций в основе операции лежит обмен одного актива на другой (акций на деньги). Количества при продажах можно рассматривать по аналогии с покупкой акций (то есть как некоторую корзину товаров и услуг для потребления в текущем периоде). На практике домашние хозяйства, вероятно, иногда пересматривают свои инвестиционные стратегии, для того чтобы «хранить» отложенное потребление в такой форме активов, которые, как они полагают, обеспечивают максимальную безопасность или перспективы роста. Симметричный порядок учета покупок и продаж акций является естественным подходом. Если по отношению к продажам не применяется каких-либо иных комиссионных или налогов, при построении индекса нет необходимости проводить различия между этими двумя операциями.

### **Инвестиционные фонды**

**11.362** Инвестиционные фонды часто взимают ежегодную плату за управление, определяемую как определенный процент от текущей стоимости активов. Например, может ежегодно вычитаться 1,50 % от стоимости актива. Этот сбор может взиматься вместо или в дополнение к сбору, взимаемому при покупке или продаже акций фонда. В рамках ИПЦ годовая плата за управление, пропорциональная стоимости активов, может рассматриваться так же, как плата за обмен валюты, пропорциональная стоимости операции. Фонды могут время от времени прекращать свою деятельность, и при сборе цен их следует заменять аналогичными фондами, чтобы гарантировать, что индекс отражает фактическое изменение цен. Операцию по ежегодным сборам за управление можно определить, как ежегодное управление акциями фонда на определенную сумму в денежном выражении в течение базисного периода цен. Эта операция периодически переоценивается по индексу потребительских цен. Использование ИПЦ объясняется тем фактом, что функциональность услуги для пользователя ухудшается с инфляцией, что делает денежную стоимость активов менее полезной для потребителя. Обновление с помощью ИПЦ вносит поправку на это изменение в функциональности для пользователя. Биржевые индексы, такие как индексы FTSE 100, DAX или Dow Jones, не следует использовать,

поскольку они не обеспечивают постоянство функциональности услуги для пользователя. А именно, чем больше объем инвестиций, тем больше функциональность услуги по управлению ими для пользователя. Кроме того, биржевые индексы следуют за значениями цен активов, которые могут быть нестабильными, а движения цен активов будут доминировать при моделировании платы за услугу.

### Депозитные и кредитные механизмы

**11.363** Учет издержек по услугам, предоставляемым финансовыми посредниками, характеризуется существенно большим уровнем сложности. Даже там, где было принято важное решение включить эту деятельность в охват ИПЦ, трудно отчетливо представить себе весь диапазон оказываемых услуг, а их цены включают значительные компоненты, не наблюдаемые непосредственно.

**11.364** В *СНС 2008* (пункты 6.163–6.169 и А4.33) содержатся рекомендации, согласно которым стоимость услуг по финансовому посредничеству, оказанных соответствующей компанией, следует оценивать как сумму следующих компонентов:

- для финансовых активов, используемых в финансовом посредничестве, таких как кредиты, стоимость услуг, оказанных компанией заемщику, на одну денежную единицу на счете равна разнице между ставкой процента, уплачиваемой заемщиком, и базисной ставкой процента, плюс
- для финансовых обязательств, используемых в финансовом посредничестве, таких как депозиты, стоимость услуг, оказанных соответствующей компанией кредитору или вкладчику, на одну денежную единицу на счете равна разнице между базисной ставкой процента и ставкой, уплачиваемой этой компанией кредитору, плюс
- величина фактических платежей, или платежей, взимаемых в явном виде за услуги по финансовому посредничеству.

**11.365** Организация экономического сотрудничества и развития сыграла важную роль в изменениях в подходе к национальным счетам в этой области<sup>34</sup>. В *СНС 2008* базисная ставка описывается как безрисковая ставка процента, или ставка чистого процента. Стоимость услуг, оказанных заемщику, равна разности между фактической суммой процента, выплаченного заемщиком, и меньшей суммой, которая была бы выплачена, если бы применялась базисная ставка. Обратная процедура употребляется в отношении вкладчиков. На практике очень трудно эффективно определить базисную ставку и, в частности, избежать волатильности показателей или даже отрицательных значений стоимости таких услуг (как это происходит в том случае, если базисная ставка оказывается выше ставки кредитования или ниже депозитной ставки). Из соображений практической целесообразности можно использовать среднее значение ставок заимствования и кредитования (при этом предпочтение отдается медианному значению). При данной степени сложности сведения относительно расходов на финансовое посредничество, требуемые для расчета весов, нельзя получить из обследований расходов домашних хозяйств, и, таким образом, их следует оценивать посредством сбора данных у финансовых учреждений или регулирующих органов.

**11.366** Выражалась обеспокоенность по поводу использования медианной базисной ставки в качестве показателя безрисковой процентной ставки. Существуют некоторые сомнения относительно того, является ли теоретическим идеальным значением некая «безрисковая» процентная ставка или же более подходящей концепцией может быть процентная ставка, которая была бы установлена в отсутствие финансовых посредников (т.е. ставка, которую устанавливали бы вкладчики, действующие непосредственно с заемщиками). Такая ставка учитывала бы понимание риска кредиторами. Взятие средней точки ставок по займам и кредитам, по-видимому, является хорошим средством оценки этой

<sup>34</sup> СНС использует концепцию УФПИК для определения стоимости финансовых услуг, цены на которые не имеют явной цены. Однако измерение часто определяется в узком смысле, ограничивается традиционным депозитным/кредитным бизнесом, тем самым игнорируя другие финансовые инструменты, которые могут быть носителями финансовых услуг с неявными ценами. Расширение понятия УФПИК связано с использованием косвенно измеряемого выпуска для получения максимально полной оценки услуг, производимых финансовыми корпорациями. Невыполнение этого может привести к недооценке добавленной стоимости. Тем не менее, текущая практика расчета УФПИК по депозитам и кредитам признана только как работоспособный и полезный способ оценки стоимости финансовых услуг, хотя эти расчеты не обязательно являются исчерпывающей мерой стоимости косвенно измеряемых финансовых услуг. См., например, отчет Целевой группы ОЭСР по финансовым услугам (банковским услугам) в национальных счетах, 2002 г., в частности, вывод 5 раздела 14.2.

рыночной клиринговой ставки.

**11.367** При планировании составления индекса целесообразно начать с рассмотрения случая, когда традиционный банк предоставляет единственный кредитный продукт и единственный депозитный продукт. Затем пример расширяется до случая с типичным банком. Большая часть дохода банка извлекается за счет разницы процентных ставок по кредитам и депозитам.

**11.368** Таким образом, взвешенная стоимость финансовой услуги в базисном периоде (и, следовательно, конечное потребление таких услуг домашними хозяйствами) оценивается путем применения маржи (абсолютной разницы базисной ставки и ставки, взимаемой с заемщиков или выплачиваемой вкладчикам) к совокупному балансу (займа или депозита). В соответствии с предлагаемым подходом к другим финансовым операциям, построение сопутствующих ценовых показателей должно допускать пересчет остатков базисного периода цен для последующих периодов с помощью индексов, применяя маржу периода сравнения для расчета денежной стоимости. Затем индекс цен рассчитывается как соотношение денежных значений в период сравнения и в базисный период цен.

**11.369** Опять же, вопрос выбора подходящего индекса переоценки необходимо решить так же, как и в случае обмена валюты. Потоки средств базисного периода, помещенных на депозитные счета или изъятых со счетов, можно легко представить концептуально в виде отложенного потребления по ценам базисного периода, но как оценить остатки (запасы), отражающие накопление потоков за ряд лет? Если доступна информация о структуре остатков по срокам, накопленное отложенное потребление можно вычислить как скользящее среднее значение ИПЦ. Другой, более подходящий, практический вариант заключается в рассмотрении остатков базисного периода как некоторого объема товаров и услуг по ценам базисного периода, и в таком случае можно использовать скользящее среднее значение ИПЦ за 12 месяцев. Этот подход согласуется с идеей, согласно которой домашние хозяйства регулярно, а в данном случае ежегодно, пересматривают решения относительно времени потребления или инвестирования (а соответственно, решения по поводу накопленных остатков финансовых средств).

**11.370** В настоящее время традиционный банк не так часто встречается в некоторых странах, и большинство финансовых учреждений теперь получает доход, складывающийся из сочетания косвенных комиссионных (процентной маржи) и прямых комиссионных и сборов, при этом наблюдается тенденция к большему использованию прямых сборов и относительно меньшему использованию процентной маржи. В данном случае трудность состоит в том, чтобы построить показатели изменений цен, отражающих общую цену за услугу и тем самым учитывающих любые взаимозачеты между процентной маржой и прямыми комиссионными. Как и в случае с брокерскими услугами, могут также существовать налоги, которыми облагаются финансовые операции или остатки, и их также следует включать в «цену». Например, в работе Frost (2001) приведено описание практических аспектов построения индексов цен для депозитных и кредитных механизмов.

**11.371** Учитывая возможность финансовых посредников перераспределять сборы между явными или прямыми (комиссии) и неявными или косвенными (маржа) элементами, существуют риски при выборе показателей маржи (т.е. УФПИК в СНС) независимо от прямых сборов и налогов. Вместо этого следует применять подход, предполагающий построение показателей цен для конкретных (относительно однородных) продуктов, веса которых затем можно совместно рассчитать для получения агрегированного показателя по депозитным и кредитным механизмам, учитывая как прямые, так и косвенные элементы в общей цене. Это представляет собой стратегию, аналогичную той, которая принята в рамках ИПЦ. Например, индекс для автомобилей строится посредством сбора цен для выборки отдельных автомобилей и взвешивания этих показателей цен в целях получения агрегированного индекса, а не путем прямого исчисления индекса для поставщика или производителя ряда автомобилей.

**11.372** Основной процесс учета услуг финансовых посредников для целей составления ИПЦ выглядит следующим образом: во-первых, составляется выборка репрезентативных продуктов от каждого выбранного учреждения; во-вторых, формируется выборка клиентов применительно к каждому продукту; в-третьих, оценивается общая стоимость услуг базисного периода, связанных с каждым продуктом, причем расчет производится по элементам (процентная маржа, прямые комиссионные и налоги). Эти стоимостные агрегаты рассматриваются как эквиваленты цен на некоторое количество.

Цены за сравниваемый период рассчитываются посредством переноса на последующие периоды стоимостных агрегатов базисного периода следующим образом.

- *Маржа*: производится индексация остатков базисного периода для последующих периодов и применяется маржа сравниваемого периода (разность между базисной ставкой сравниваемого периода и доходностью продукта). На практике динамика «цены» рассчитывается как произведение коэффициента индексации и соотношения показателей маржи.
- *Комиссионные*: производится индексация стоимости операций для каждого выбранного счета (или профиля) для последующих периодов и применяется структура комиссионных сравниваемого периода. Отношение новых совокупных комиссионных к базисным комиссионным используется для получения динамики стоимостного агрегата комиссионных. Агрегированные показатели комиссионных базисного и сравниваемого периодов можно построить как арифметические или геометрические средние комиссионных, рассчитанных для отдельных клиентов.
- *Налоги*: применяется та же процедура, что и для комиссионных, но вместо тарифов комиссионных используются налоговые ставки.

**11.373** В приложении 11.3 приводится пример расчета индекса цен для отдельного депозитного продукта.

**11.374** Поскольку в сфере финансовых услуг преобладают режимы ценообразования и налоговые шкалы, имеющие вид ступенчатой функции (например, комиссионные, выплачиваемые только после совершения некоторого количества операций или после того, как финансовые остатки падают ниже некоторого уровня), потребуются выборки детальных клиентских счетов с определенными значениями необходимых переменных, определяющих размеры платежей. Эти выборки должны охватывать операции за весь год. Если выборку текущих счетов получить невозможно, в качестве запасного варианта могут использоваться профили клиентов.

**11.375** Чтобы свести к минимуму проблемы, связанные с непредставлением информации и меняющейся отраслевой структурой, следует определить отдельную базисную ставку для каждого выбранного поставщика услуг. Базисную ставку нужно рассчитывать по всем кредитам и депозитам (включая и счета предприятий). Далее, во избежание проблем, которые могут возникнуть при распределении во времени бухгалтерских записей (например, уточнения или процентный доход по кредитным карточкам), месячную доходность, базисные ставки и процентную маржу следует рассчитывать, опираясь на трехмесячные скользящие средние указанных в отчетах финансовых остатков и процентных потоков.

### **Комиссия за использование кредитных и дебетовых карт за границей**

**11.376** Использование кредитных и дебетовых карт за границей для покупки товаров и услуг или снятия наличных обычно облагается явными комиссиями и сборами. Плата, взимаемая за использование карт за границей, не является частью цены приобретаемого товара или услуги, поскольку потребители имеют возможность расплачиваться наличными. Однако в идеале следует считать, что, поскольку сборы с потребителей за использование своих карт за границей, взимаются поставщиком услуг (банком или компанией-эмитентом кредитной карты) в стране проживания, а не в стране, где произошла покупка, эти выплаты должны быть отнесены к стране проживания. Ситуация с покупками в интернете иная, поскольку сбор за использование кредитной или дебетовой карты неизбежен, так как оплата наличными невозможна, поэтому он является частью цены товара или услуги, купленной в интернете.

**11.377** Операции в связи с использованием кредитных и дебетовых карт обычно включают:

- Плата за обслуживание, взимаемая со счета потребителя за использование банкомата (АТМ) за пределами страны проживания для снятия суммы в местной валюте, эквивалентной определенной сумме в валюте страны проживания потребителя, в базисный период цен.
- Плата за обслуживание, взимаемая со счета потребителя при покупке за границей товара или услуги определенной стоимости в валюте страны проживания потребителя, в базисном периоде

цен. Стоимость этих операций в реальном выражении должна поддерживаться постоянной путем ежемесячного обновления цен с использованием ИПЦ для переоценки до следующего ежегодного обновления корзины. Можно отметить, что сохранение постоянной реальной стоимости соответствующей операции означает, что ее номинальная стоимость варьируется.

- Карты предоплаты, например, для оплаты проезда по мостам и автомагистралям, относятся к разделу КИПЦ, к которому принадлежит приобретаемый товар или услуга. Цена операции — это соответствующая стоимость, например, одного проезда по мосту.

### Услуги агентств по недвижимости

**11.378** Услуги, предоставляемые агентствами по приобретению и отчуждению недвижимости, можно трактовать по-разному. Издержки, связанные с приобретением жилья (комиссионные, уплачиваемые в юридических конторах и агентствах по недвижимости, а также налоги), можно включать в ИПЦ, рассчитанный на основе концепций как *платежей*, так и *приобретения*. Их можно классифицировать как издержки вступления во владение собственным жильем или как совершенно особые финансовые услуги. Хотя все издержки по передаче прав собственности должны быть учтены в таких показателях, для простоты последующий анализ ограничивается комиссионными агентствами по недвижимости. Показатели цен для других элементов вычисляются с использованием аналогичных процедур. Во всех случаях общий подход заключается в том, чтобы оценить текущую стоимость различных услуг относительно некоторой фиксированной корзины видов деятельности в базисном периоде и применительно к ней. Как и для ряда других областей, которые обсуждались выше, данный подход предполагает индексацию для последующих периодов расходов базисного периода, на которые начисляются комиссионные (чтобы сохранить неизменным соответствующий объем), используя подходящий индекс цен, а затем оценку комиссионных, выплаченных в сравниваемый период.

**11.379** Агенты по недвижимости обычно указывают свои комиссионные в виде некоторой процентной доли цены, установленной за жилое помещение. По аналогии с другими услугами, применительно к которым платежи определяются в виде процентной доли, полученное значение нужно преобразовать в цену, измеренную в национальной валюте, если цена установлена в иностранной валюте. Если процентная маржа известна, можно вычислить цену агентов за любую конкретную операцию (продажу/покупку жилья по известной цене), умножив стоимость жилого помещения на процентную долю, и построить индекс на основе оценок обоих компонентов.

**11.380** Методология, выбранная для оценки процентной доли, зависит от того, как оценивается разброс в величине долей между агентствами и в рамках отдельных агентств. В самом простом случае фирмы могут использовать одинаковую процентную долю для всех операций, независимо от их стоимости. Иными словами, в любой момент времени взимаемые процентные доли могут быть разными в разных агентствах, но не в рамках одного агентства в зависимости от стоимости совершаемых операций. В таком случае требуется оценка взимаемой агентством средней процентной доли для каждого сравниваемого периода. Ее можно получить путем сбора данных о процентных долях, за исключением всех налогов, взимаемых с комиссионных агентов, таких как налог на добавленную стоимость (НДС) или налог на товары и услуги. Сбор информации осуществляется на основе выборки агентств, а затем выводится среднее значение

**11.381** Процентные доли, взимаемые отдельными агентствами, иногда меняются вместе с ценой операции (обычно они ниже при более высоких ценах на жилье). В тех случаях, когда используются разные тарифы в рамках одного агентства, может потребоваться более сложная процедура оценки. Используя данные из выборки операций, которые, в свою очередь, получены из выборки агентов, отношение между стоимостью операции и процентной долей можно определить путем эконометрического анализа. Эмпирический анализ может быть полезен для выявления точной функциональной формы этого отношения. В одной стране исследования показали, что для оценки этого отношения можно применить регрессионный анализ, основанный на обычном методе наименьших квадратов, и адекватной является следующая функциональная форма:

$$R = a + b_1(1/p) + b_2(1/p)^2 \quad (11.7)$$

где  $R$  - ставка комиссионных,  $p$  - цена дома,  $a$  - константа, а  $b_1$  и  $b_2$  - оцениваемые параметры.

**11.382** Оценка стоимости операций в текущем периоде, к которым применяется процентная доля, зависит от того, классифицируются ли комиссионные сборы агентств недвижимости как (1) издержки владения жильем или как (2) особые финансовые услуги. В первом случае стоимость операций текущего периода относительно стоимости операций базисного периода будет следовать за изменением цен на жилье. Во втором случае, покупка жилья трактуется как отложенное потребление, и стоимость в текущем периоде будет отражать изменения в ИПЦ.

**11.383** Если предполагается использование единой процентной доли, достаточно стоимости всего одной операции текущего периода, то есть оценки средней стоимости операций в базисном периоде цен в ценах сравниваемого периода. Например, если комиссионные сборы агентств по недвижимости классифицируются как издержки на жилищные услуги, цена базисного периода вычисляется посредством применения средней процентной доли базисного периода цен к средней цене жилья в базисный период цен с последующим добавлением НДС или налога на товары и услуги. Цена сравниваемого периода вычисляется путем индексации средней цены жилья в базисном периоде и затем применения средней процентной доли сравниваемого периода и добавления НДС или налога на товары и услуги.

**11.384** Если предполагается, что процентная доля не является единой, то требуется выборка репрезентативных операций за базисный период. Затем денежная стоимость маржи по каждой представленной операции рассчитывается исходя из публикуемых тарифов или оценки функциональной связи, подобной описанной выше. Аналогичным образом, цены сравниваемого периода выводятся посредством пересчета для последующих периодов с помощью индексов для каждой из представленных операций базисного периода и с последующим применением той же самой модели.

### Услуги по страхованию имущества

**11.385** Построение достоверных индексов цен на услуги страхования может оказаться трудновыполнимым. В этом разделе мы ограничиваемся рассмотрением страхования имущества, поскольку можно предположить, что этот тип страхования осуществляется в разных странах сходным образом. Здесь только приводятся примеры тех трудностей, с которыми сталкиваются составители индекса, причем каждый сектор имеет свои специфические проблемы, касающиеся как теоретических вопросов, так и вопросов измерения. Отделение платежей за услуги по страхованию от инвестиционных элементов, присутствующих в страховой премии, создает серьезные проблемы для составителей индексов.

**11.386** Для целей дальнейшего анализа рассматривается страхование имущества по следующим видам страховых услуг:

- страхование жилья;
- страхование домашнего имущества;
- страхование транспортных средств.

**11.387** Общее свойство всех этих страховых полисов состоит в том, что за плату (премию) домашние хозяйства получают финансовое возмещение, если указанное событие повлекло за собой утрату или ущерб обозначенного в договоре имущества или причинение ущерба такому имуществу. Для домашнего хозяйства альтернативой покупке страхового полиса является самострахование. Для домашних хозяйств полученная услуга уменьшает риск финансовых убытков. Трактовка страхования имущества для ИПЦ, в отношении охвата, структуры весов и регистрации цен, частично зависит от того, строится ли этот индекс на основе концепций приобретения, использования или платежей.

### Подход на основе концепции платежей

**11.388** При использовании подхода на основе концепции платежей в сферу охвата попадает каждый из вышеперечисленных типов страховых полисов. При анализе того, как включать в ИПЦ страхование имущества, можно рассматривать как выплачиваемые валовые премии, так и получаемые домашними хозяйствами страховые возмещения для включения в веса. Определения выплаченных валовых премий и

полученных страховых возмещений являются несложными. Однако страховые возмещения можно трактовать по-разному, что влияет на вес, приписываемый страхованию, или на вес, приписываемый застрахованным потребительским продуктам. Расходы на страхование могут взвешиваться либо на валовой основе (то есть оцениваться с использованием уплаченных валовых премий) или на чистой основе (то есть оцениваться с использованием уплаченных валовых премий за вычетом полученных возмещений). Совместно все эти аспекты указывают на три приемлемых варианта порядка учета:

- Валовые премии, чистые расходы
- Чистые премии, валовые расходы
- Валовые премии, валовые расходы

**11.389** *Валовые премии, чистые расходы.* Можно утверждать, что исчисление расходов за вычетом покупок, финансируемых за счет страховых возмещений, позволяет избежать двойного счета той части валовых премий, которая служит финансовым источником этих возмещений. С таким подходом связаны некоторые проблемы. Во-первых, предполагается, что все средства от страховых возмещений используется для покупки заменяющих продуктов или для восстановления имущества, которому был причинен ущерб. Во-вторых, в некоторых случаях полученные возмещения могут компенсировать ущерб или разрушение имущества таких субъектов, которые не включаются в охват индекса (например, это может быть предприятие, государственное учреждение или даже другие домашние хозяйства в случаях, когда расчет ИПЦ осуществляется только для некоторого подмножества домашних хозяйств). Кроме того, домашние хозяйства могут предпочесть использовать полученные средства на совершенно иные цели. Таким образом, оценка весов чистых расходов, по всей вероятности, предполагает некоторую произвольность выбора. В более общем плане, поскольку деньги, предназначенные на расходы, взаимозаменяемы (то есть одна сумма денег может быть заменена другой, так как деньги могут использоваться для покупки разнообразных товаров и услуг), попытки ограничить охват расходами, осуществленными только за счет выбранных финансовых источников, вызывают сомнения. Наконец, потенциальное искажение весов для рассматриваемых продуктов может уменьшить пригодность полученных субиндексов для других целей.

**11.390** *Чистые премии, валовые расходы.* В рамках индекса на основе концепции платежей этот подход базируется на точке зрения, согласно которой полученные возмещения следует трактовать в качестве отрицательных расходов на страхование. Подобный подход можно рассматривать как попытку избежать двойного счета расходов на продукты, финансируемые за счет страховых возмещений и уже включенные в валовые расходы на другие продукты для потребления в каких-либо других компонентах индекса. Подход с точки зрения чистых премий в некотором роде менее проблематичен, чем подход с точки зрения чистых расходов, поскольку воздействие ограничено весами страховых услуг и не влияет на веса расходов на замещающие продукты, финансируемые их возмещений. Однако можно утверждать, что подход на основе чистых премий противоречит подходам, принятым для других продуктов в индексе, основанном на концепции платежей, в частности, в индексе для процентов по ипотечным кредитам и процентов по потребительскому кредиту, где веса основаны на валовых платежах. Учет процентных поступлений, по всей вероятности, приведет к отрицательным весам, когда домашние хозяйства являются в целом чистыми держателями сбережений.

**11.391** Подход с использованием чистых премий эффективно измеряет стоимость страховой услуги и может подходить для индексов, построенных в соответствии с подходами как на основе концепции приобретения, так и использования, а также для индекса, основанного на концепции платежей, рассматриваемого здесь. Его также предпочитают применять для медицинского страхования, хотя при таких тщательно сбалансированных аргументах трудно давать предписания.

**11.392** Подход *валовые премии, валовые расходы* базируется на точке зрения, согласно которой возмещения, полученные домашними хозяйствами, представляют один из источников средств, за счет которых осуществляются расходы. Это главное обоснование для использования валовых расходов. Метод *валовые премии, валовые расходы* является самым привлекательным подходом для индекса, основанного на концепции платежей, поскольку здесь признается взаимозаменяемая природа денег для покупки товаров и услуг и обеспечивается непротиворечивое средство определения как круга

охватываемых индексом продуктов, так и относительных весов, причем с опорой только на фактические расходы домашних хозяйств.

#### *Подход на основе концепции использования*

**11.393** Если принимается *подход на основе концепции использования*, можно считать, что страхование жилья находится за пределами охвата ИПЦ, поскольку теоретически это компонент затрат владельца (условного арендодателя) жилья, что отражается в условно исчисленной арендной плате. Веса должны относиться к стоимости страховых услуг, потребленных домашними хозяйствами. Эта стоимость определяется как валовые страховые премии, выплаченные домашними хозяйствами, *плюс* дополнительные премии *минус* расходы на выплату страховых возмещений *минус* изменение объема актуарных резервов.

**11.394** Невозможно оценить номинальную стоимость чистых страховых услуг, опираясь только на ОБДХ. В целях расчета весов самый обоснованный подход состоит в получении данных от выборки страховщиков или от регулирующего органа, что поможет оценить отношение чистых страховых услуг к валовым премиям и применить этот коэффициент к расчетной стоимости валовых премий, полученных, например, из ОБДХ. Однако было невозможно разработать соответствующий показатель цен, который был бы концептуально обоснованным, и который можно было бы достоверно получать достаточно часто на основе счетов страховых компаний. По этой причине те страны, которые применяют в целях взвешивания чистые показатели, используют изменение валовых страховых премий в качестве замещающего показателя для цены.

#### *Подход на основе концепции приобретения*

**11.395** В рамках подхода на основе концепции *приобретения*, все три типа полисов (указанных выше) оказываются в сфере охвата ИПЦ. Поскольку цель заключается в измерении инфляции цен для сектора домашних хозяйств, расходы, требуемые в целях расчета весов, должны отражать вклад страховых компаний в инфляционный процесс, равный, согласно концепции использования, стоимости страховых услуг.

#### *Оценка валовых страховых премий*

**11.396** Валовая страховая премии, выплаченная домашними хозяйствами за какой-либо один период, определяется условиями страхового полиса, административными издержками и целевыми установками страховщика в отношении прибыли, риском выплаты возмещения и любыми относящимися к данной сфере налогами. Применительно к любому страховому полису, основные характеристики, определяющие его качество (обычно они определены в условиях полиса), можно обобщить следующим образом:

- тип страхуемого имущества (жилые помещения, транспортные средства и т.д.);
- тип обеспечиваемого договором страхового покрытия (физический ущерб, имущественная ответственность и т.д.);
- характер страхового возмещения (восстановительная стоимость, текущая рыночная стоимость и т.д.);
- пределы возмещаемой суммы;
- местонахождение имущества;
- размер франшизы, уплачиваемой застрахованным лицом;
- страхуемые риски (страховые события).

**11.397** Хотя ясно, что определение цен на услуги постоянного качества требует, чтобы эти условия соблюдались неизменными, существует также вопрос о том, должен ли риск выплаты возмещения поддерживаться постоянным. Иными словами, если, скажем, автомобильные кражи учащаются, следует ли трактовать повышение уплачиваемых премий как повышение качества или просто как изменение цены? Если, с одной стороны, утверждается, что решение потребителей застраховаться базируется на их

оценке вероятности понести убытки по сравнению с взимаемыми премиями, факторы риска должны поддерживаться постоянными. С другой стороны, можно утверждать, что, застраховавшись, потребитель просто рассчитывает на возмещение любых убытков, независимо от изменений рисков. С точки зрения потребителя, любое увеличение риска просто представляет собой увеличение базы издержек страховщика (которое, возможно, но не обязательно будет переложено на потребителя через изменение цен). Получение достаточно достоверных данных для осуществления корректировок на качество в ответ на изменение риска является проблематичным, так что на практике большинство индексов отражает изменения риска в виде изменения цен.

**11.398** При определении цены на страховые полисы следует осуществлять выборку полисов, представляющих полисы, заключенные в базисном периоде, а затем переоценивать их в последующих периодах. Если взять в качестве примера страхование жилья, то страховые полисы базисного периода будут заключаться для страхования жилищ различной стоимости и типов (например, отдельно стоящий дом или террасный дом, деревянный или кирпичный дом) в разных местах. Поэтому выборки для определения цен должны включать единицы с такими характеристиками, чтобы в совокупности охватить как можно больше комбинаций этих переменных в разумных пределах. Хотя условия полиса, тип и местонахождение жилья должны быть постоянными во времени, стоимость жилья нужно корректировать каждый период, чтобы отражать изменения цен (то есть нужно сохранить неизменным лежащее в основе расчетов реальное количество). Важно отметить, что, поскольку премии будут каким-то образом связаны со стоимостью страхуемого имущества, индекс цен на страховые услуги может изменяться без каких-либо изменений в тарифах.

**11.399** Следует прилагать усилия для идентификации каких-либо изменений в условиях, касающихся выбранных полисов, в целях содействия адекватным корректировкам на изменение качества. Примерами могут служить приостановка страхового покрытия в конкретных условиях и изменение величины франшизы, выплачиваемой потребителем, когда осуществляется возмещение. Оценки величины таких изменений могут быть основаны на осуществляемых страховой компанией собственных расчетах их возможного воздействия на сумму общих выплачиваемых возмещений. Если предположить, что изменение совокупной величины возмещений можно приравнять к изменению объема услуг, оказываемых потребителю (по сравнению с объемом услуг, которые были бы предоставлены до обновления полиса), то можно сделать соответствующую корректировку премии для получения изменения цены (с поправкой на качество). Например, рассмотрим случай, при котором величина франшизы по договору удваивается, и компания сообщает, что это приведет к сокращению совокупной величины возмещений на три процента. Данное событие можно рассматривать как эквивалент роста цен на три процента.

**11.400** В некоторых случаях клиенты получают выгоду в связи с бонусом «отсутствие претензий», когда размер премии снижается, если в течение нескольких лет не было предъявлено ни одного страхового случая. Измерение стоимости фиксированной корзины товаров и услуг подразумевает, что соотношения цен должны следовать за изменением цен на идентичные продукты; то есть спецификация продукта должна оставаться неизменной. Регистрируемые изменения цен должны отражать чистые изменения цен; то есть спецификации страховых премий должны оставаться постоянными, хотя в базисном периоде цен следует отражать наличие бонусов, связанных с «отсутствием претензий».

**11.401** Комбинация, например, автострахования и страхования жилья или медицинского страхования и страхования путешествий может быть предложена в виде пакета по более низкой цене, чем покупка по отдельности. Как правило, комплексные продукты, если это осуществимо на практике, должны быть разделены и классифицированы по соответствующим подклассам или классам КИПЦ в пределах одной и той же или разных групп или разделов КИПЦ. Однако КИПЦ, хотя в ней и сказано о проблеме объединения, обычно не дает четких указаний по классификации. Расходы, охватывающие две или более цели, рассматриваются в каждом конкретном случае с целью получения как можно более точной разбивки по целям, соответствующей практическим соображениям доступности данных.

*Использование валовых премий в качестве замещающего показателя чистых страховых услуг*

**11.402** Платежи за чистые страховые услуги включают административные издержки и прибыль

страховщика, а также любые налоги и представляют сумму, уплаченную за «душевное спокойствие». Проблема состоит в том, что налогами на страхование обычно облагаются валовые премии. Поэтому, если валовые страховые премии облагаются налогом по высокой ставке, на налоги будет приходиться еще большая часть платежей за чистые страховые услуги. Использование валовой страховой премии, включая налоги, в качестве показателя цены занижает влияние любого увеличения налоговых ставок на плату за обслуживание. Это можно проиллюстрировать примером в Таблице 11.15.

**Таблица 11.15. Иллюстрация воздействия налогов на показатели страховых услуг (в долларах США)**

Период	Премия до налога	Налог	Валовая премия	Возмещение	Услуга страхования
1	100.00	5.00	105.00	60.00	45.00
2	100.00	20.00	120.00	60.00	60.00

**11.403** Для простоты в примере в Таблице 11.15 предполагается, что нет платежей, дополнительных к премиям, и нет актуарных резервов. Тогда платежи по страховым услугам задаются валовыми премиями за вычетом резервов для страховых возмещений. Предположим, что во втором периоде по сравнению с первым произошло только одно изменение — ставка налога на валовые премии возросла с 5 до 20 %. Тогда, по всей вероятности, будут наблюдаться значения, приведенные в таблице 11.15. При таком сценарии получается, что платежи по страховым услугам увеличились с 45 до 60 долларов США (на 33 %), однако валовые премии возросли всего на 14,3 %.

**11.404** Учитывая, что изменения ставок налогов на валовые страховые премии часто подвержены значительным колебаниям, это может привести к волатильности индекса. Это нетривиальная задача. Одно из практических решений проблемы состоит в разложении страховых услуг на два компонента: страховые услуги до уплаты налогов (или за вычетом налогов) и налог на страховые услуги. Показатель цены для первого компонента строится на базе динамики валовых премий за вычетом налогов, а показатель цены для второго компонента задается изменениями налогов на валовые премии.