



Европейская экономическая комиссия**Конференция европейских статистиков****Группа экспертов по национальным счетам****16-я сессия**

Женева, 31 мая – 2 июня 2017 г.

Пункт 6 предварительной повестки дня

Глобальное производство**Канада в глобальной экономике – новая перспектива****Подготовлено Статистической службой Канады***Общая информация*

В настоящем документе представлена информация о количестве инновационных статистических продуктов, разработанных Статистической службой Канады. Канадская экономика открыта для ведения бизнеса зарубежными странами, и если не будут созданы надлежащие инструменты, позволяющие проверять эту меняющуюся роль, то разработка надлежащей политики, которая приведет к сильной и стабильной экономике Канады, будет невозможна. Уже недостаточно просто сообщать о том, какие товары продаются, куда они направляются и откуда. Директивные органы хотят знать, кто осуществляет торговлю, какова добавленная стоимость Канады в глобальной производственно-сбытовой цепочке, насколько мы открыты глобальным финансовым рынкам и каков результат прямых иностранных инвестиций (ПИИ). За последние три года были разработаны инновационные информационные продукты, которые помогают рассказать о меняющейся роли Канады в глобальной экономике. В данном документе освещаются некоторые из последних сведений, которые канадские директивные органы смогли извлечь из этих новых продуктов.

I. Предпосылки

1. Изменения, наблюдаемые в технологии, торговых соглашениях, многонациональных организационных структурах и правительственной политике, существенно изменили принципы работы компаний. Теперь компании работают скорее с глобальной точки зрения, а не с внутренней. Статистические рамки, которые позволяют измерить национальный доход и торговлю, обновляются, благодаря чему можно оптимизировать процесс получения данных по растущей глобальной деятельности и международной взаимосвязанности компаний, правительственных структур и физических лиц.

2. Канада имеет относительно небольшую открытую экономику, и за последние 90 лет Статистическая служба Канады разработала и распространила огромный набор данных, которые позволяют оценивать операции Канады с остальным миром. Несмотря на то, что этими данными пользовались политики, ученые и общественность, они теряют свою актуальность в глобально взаимосвязанном мире, где находятся компании и физические лица. До недавнего времени эти статистические данные не полностью раскрывали роль Канады в глобальной экономике. За последние несколько лет Статистическая служба Канады разработала несколько инновационных информационных продуктов, на основе которых можно увидеть меняющуюся роль Канады в глобальной экономике.

3. Почему это важно? Примерно треть ВВП Канады связана с международной торговлей товарами и услугами. Более 12% всех рабочих мест связаны с прямыми иностранными инвестициями (ПИИ) в Канаде. Нерезиденты владеют более 1 триллионом долларов США в виде государственных и корпоративных облигаций Канады. Канадская экономика открыта для предприятий остального мира и если будут отсутствовать подходящие средства для изучения этой меняющейся роли, то станет невозможным разработать надлежащую политику, которая сформировала бы сильную и стабильную экономику Канады.

4. Уже недостаточно просто сообщать о том, что продается и куда оно направляется или откуда. Директивные органы хотят знать, кто занимается торговлей, какая добавленная стоимость Канады присутствует в глобальной производственно-сбытовой цепочке, насколько страна открыта глобальным финансовым рынкам и каков результат ПИИ, как внутри, так и за пределами Канады? Попросту, канадцы больше не удовлетворены ответом на вопрос «что» и «где», они все чаще задают вопрос Статистической службе Канады «кто» и «почему». За последние три года были разработаны инновационные статистические продукты, которые позволяют взглянуть на Канаду по-новому с точки зрения глобальной экономики.

5. В настоящем документе представлены некоторые инновационные продукты, которые Статистическая служба Канады разработала и выпустила за последние три года. Эти новые продукты предлагают новый взгляд на Канаду в глобальной экономике, и изучают ряд ключевых вопросов, которые директивные органы и канадцы ставят с момента глобального финансового кризиса:

- Как влияет появление глобальных производственно-сбытовых цепочек на экономику Канады?
- Сколько компаний в Канаде занимаются экспортом, и каковы их характеристики?
- Каково влияние прямых иностранных инвестиций на канадские рабочие места и торговлю?
- Насколько открыта Канада для глобальных финансовых рынков?

II. Как появление глобальных производственных цепочек требует по-новому взглянуть на внешнюю торговлю Канады?

6. Если мы вернемся на 30-40 лет назад, до момента повсеместного возникновения глобальных производственно-сбытовых цепочек, канадский производитель в основном приобретал свои ресурсы у канадских поставщиков. Материалы приобретались в Канаде, товары собирались в Канаде, а экспортировались за границу. Существенная доля добавленной стоимости, связанная с канадским экспортом, была канадского происхождения. Такие показатели, как экспорт к ВВП, хорошо указывали на долю экспорта в канадскую экономику. В декабре 2000 года доля экспорта к ВВП достигла 45,2%, а степень открытости (экспорт плюс импорт, разделенные на ВВП) достигла своего пикового значения, равного 83,9%.



Export as a % of GDP – Экспорт как доля ВВП в %

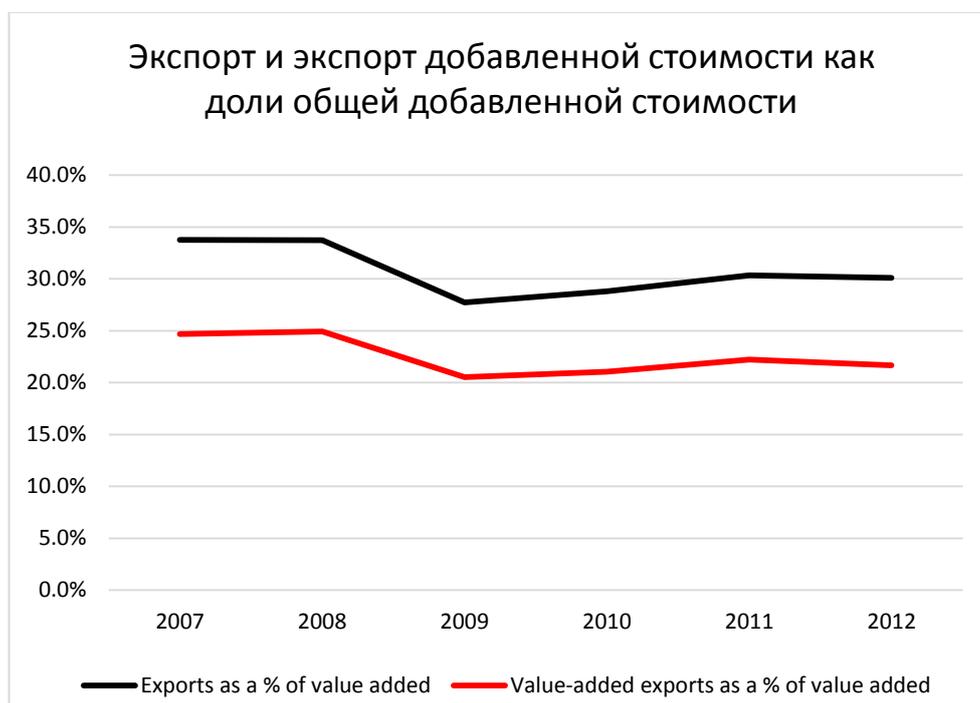
Degree of Openness – Степень открытости

7. Мир, в котором мы живем сегодня, не похож на мир, который был 30-40 лет назад. Рассмотрим следующий пример крупной канадской производственной фирмы, которая экспортирует товары на 600 миллионов долларов США ежегодно. Предположим, что для того, чтобы произвести эти товары, фирме пришлось импортировать некоторую часть на сумму 200 миллионов долларов США из Мексики и Китая. Какова добавленная стоимость Канады, связанная с экспортом на сумму 600 миллионов долларов США?

8. Чтобы измерить добавленную стоимость Канады, необходимо отнять значение стоимости Мексики и Китая, включенную в канадский экспорт. Поэтому экспорт добавленной стоимости для Канады – это отправка товаров стоимостью 600 миллионов долларов США за вычетом импорта Мексики и Китая, который составляет 200 миллионов долларов США, или экспорт добавленной стоимости на 400 миллионов долларов США.

9. На сегодняшний день более вероятно, что канадская фирма относится к глобальной производственно-сбытовой цепочке, которая получает ресурсы из-за границы (иногда от аффилированной компании, иногда нет), занимается сборкой товаров и продажей конечного продукта в Канаде или за границей. Это меняет нашу точку зрения на внешнюю торговлю. Сегодня помимо торговли товарами и услугами мы говорим о торговле добавленной стоимостью.

10. Статистическая служба Канады теперь выпускает оценки экспорта добавленной стоимости. Подход, учитывающий добавленную стоимость, предлагает более четкую картину доли экспорта в общей экономической деятельности. В 2012 году экспорт добавленной стоимости составлял чуть больше 21% от валового внутреннего продукта, т.е. примерно на 10 единиц меньше, чем экспорт как доля от ВВП, если не удалять импортированное содержание.



Export as a % of value added – Экспорт как доля от добавленной стоимости, в %

Value-added export as a % of value added – Экспорт добавленной стоимости как доля от общей добавленной стоимости, в %

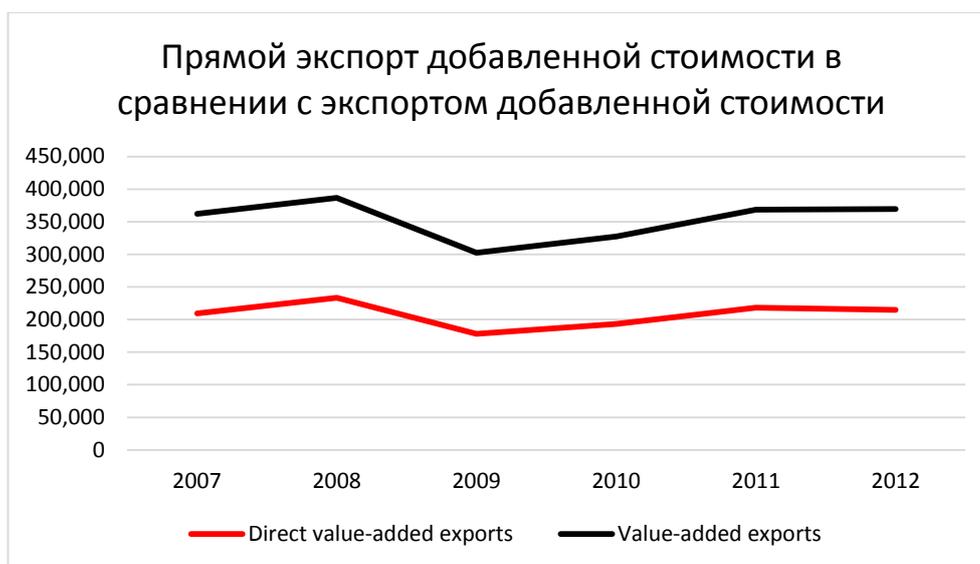
11. Наши обновленные оценки экспорта добавленной стоимости также позволяют нам взглянуть на экспорт добавленной стоимости с точки зрения географии. Спад 2008 года оказал гораздо большее влияние на экспорт Канады и экспорт добавленной стоимости с США, чем со всеми другими странами. В 2012 году уровень экспорта добавленной стоимости Канады с США по-прежнему оставался ниже уровня, зарегистрированного в 2008 году. Экспорт добавленной стоимости Канады в отношениях всех неамериканских стран был чуть выше уровней, наблюдаемых до спада. В течение последних нескольких лет Канада предпринимает скоординированные меры для открытия торговых каналов с неамериканскими странами, и, возможно, это способствовало увеличению экспорта добавленной стоимости в отношениях с неамериканскими странами.

12. Мы знаем, что в 2008-2009 годах наблюдались структурные изменения в глобальных производственно-сбытовых цепочках автомобилестроения, и эти данные помогают нам понять влияние на канадскую экономику.

13. Данные по экспорту добавленной стоимости формируются с помощью Таблиц затрат–выпуска Канады. Таблицы затрат–выпуска представляют собой мощный аналитический продукт, который Статистическая служба Канады выпускает на ежегодной основе. Таблицы затрат–выпуска показывают связи между различными отраслями, существующими в канадской экономике.

14. Нас часто спрашивают, какова доля сферы услуг в канадском экспорте? Можно по-разному рассмотреть этот вопрос. Первый вариант – это предприятие, которое занимается экспортом своих услуг напрямую, что относительно просто понять и измерить.

15. Но что насчет примера, когда сфера услуг в Британской Колумбии поставляет инжиниринговые услуги производителю в Онтарио, который, в свою очередь, экспортирует свои товары за границу? Оказывает ли компания Британской Колумбии косвенный вклад в канадский экспорт? Поскольку таблицы затрат–выпуска отражают эти внутриотраслевые связи, мы можем измерить как прямой экспорт добавленной стоимости, так и косвенный экспорт добавленной стоимости. Например, в 2012 году прямой экспорт добавленной стоимости составлял чуть больше 214 миллиардов, тогда как общий экспорт добавленной стоимости (прямой и косвенный) составил 370 миллиардов долларов США. Такие способы измерений имеют критически важное значение, если мы хотим понять последствия изменения торговой политики и торговых соглашениях.



Direct value-added export – Прямой экспорт добавленной стоимости

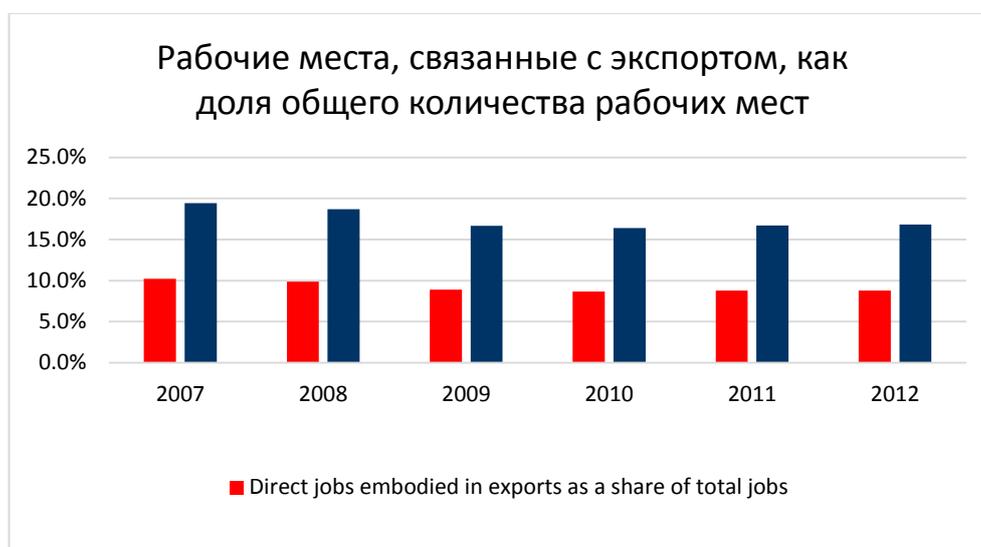
Value-added export – Экспорт добавленной стоимости

16. Так каков вклад сектора услуг в канадский экспорт добавленной стоимости? В 2012 году на экспорт добавленной стоимости от услуг в виде доли общего экспорта добавленной стоимости приходилось примерно 44% от общего экспорта добавленной стоимости или 164 миллиарда долларов США.

17. А что насчет рабочих мест? Для большинства канадцев такая информация о добавленной стоимости важна только в том случае, если мы можем увязать ее с рабочими местами. Информация по занятости включена в таблицы затрат–выпуска

Канады. Например, наши модели затрат–выпуска могут рассказать нам о том, сколько рабочих мест будет создано в результате крупного инфраструктурного проекта, например, строительства моста или крупномасштабного строительства.

18. Поскольку оценки экспорта добавленной стоимости формируются на основе таблиц затрат – выпуска Канады, мы можем оценить количество рабочих мест, связанных с экспортом. Эти рабочие места могут разбиваться по отраслям, на прямые рабочие места и сопутствующие рабочие места. В 2012 году 8,8% канадских рабочих мест могли напрямую увязываться с канадским экспортом. Это количество повысится практически до 17%, если мы учтем сопутствующие рабочие места. Количество канадских рабочих мест, прямо или косвенно связанных с экспортом, снижается с 2007 года. В 2007 году примерно каждое пятое рабочее место прямо или косвенно было связано с экспортом. К 2012 году такой показатель упал до каждого шестого рабочего места.



Direct job embodied in export as a share of total jobs – Количество рабочих мест напрямую связанное с экспортом как доля общего количества рабочих мест

III. Кто занимается торговлей

19. Понимание экспортирующего сообщества Канады критически важно для правительственных структур. Расширение нашего доступа к иностранным рынкам важно для будущего экономики Канады. Мы полагаемся на канадские компании, чтобы получить доступ к этим рынкам, но мы очень мало знаем о них, по крайней мере, до недавнего времени.

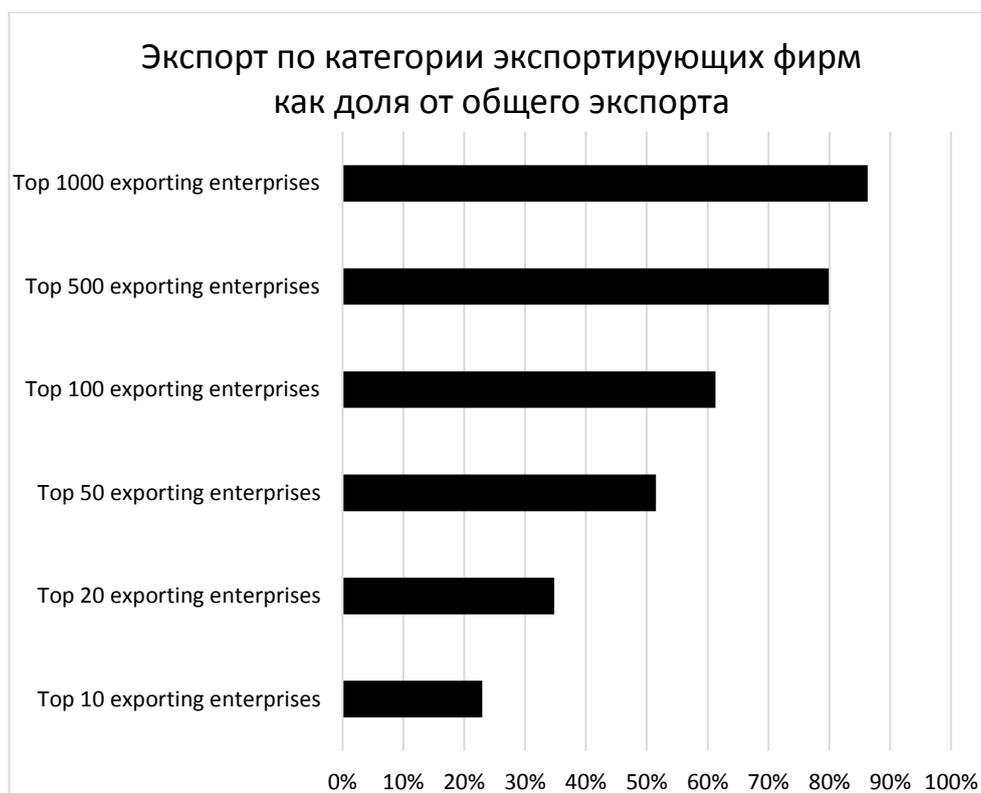
20. Статистическая служба Канады имеет длинную историю предоставления канадцам подробнейшей информации о продуктах, экспортом и импортом которых мы занимаемся. Мы можем достаточно подробно рассказать вам о стоимости двигателей, самолетов, поездов, книг, одежды, которую мы импортируем и экспортируем.

21. В то время то, «что» мы импортируем и экспортируем, есть и остается важным показателем для измерения, все больший интерес вызывают те, кто занимается импортом и экспортом. Иными словами, наше экономическое процветание связано с торговлей. Чем больше фирм занимаются экспортом, тем больше рынок для наших

товаров и услуг. До недавнего времени мы очень мало знали об экспортирующем сообществе Канады.

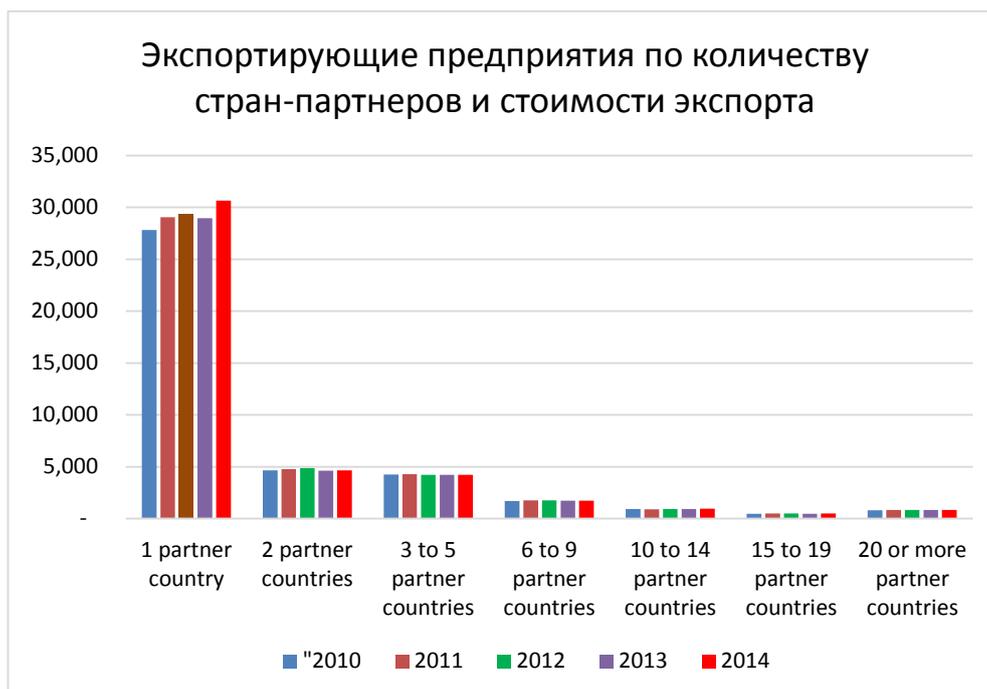
22. В настоящее время Статистическая служба Канады производит оценки, которые дают исчерпывающую картину канадского экспортирующего сообщества. Этот новый продукт рассматривает, кто экспортирует, вместе с тем, предметом что экспортируется и направлением, куда направлен экспорт.

23. В 2014 году в Канаде насчитывались 43 530 экспортеров, но большая часть стоимости экспорта была сконцентрирована среди небольшого количества крупных предприятий. В 2014 году на 10 крупнейших предприятий-экспортёров приходится 23% от общего внутреннего экспорта. На 100 крупнейших предприятий-экспортёров приходится 61% общего экспорта.



Top xx exporting enterprises – xx крупнейших предприятий-экспортёров

24. Большая часть канадских экспортеров осуществляют экспорт только в одну страну-партнера. Из общего числа 43 530 экспортеров в 2014 году 30 649 экспортировали только в одну страну, и из них подавляющее большинство экспортировали только в США. С 2010 году число экспортеров растет. Значительную часть представляют экспортеры, которые занимаются экспортом только в одну страну-партнера. В 2014 году насчитывалось на 10% больше экспортеров, осуществляющих экспорт в одну страну, чем в 2010 году, и в 2014 году было на 5% больше экспортеров, экспортирующих в 20 стран-партнеров или более, чем в 2011 году.



xx partner country(ies) – xx стран(а)-партнер(ов)

xx to zz partner countries – от xx до zz стран-партнеров

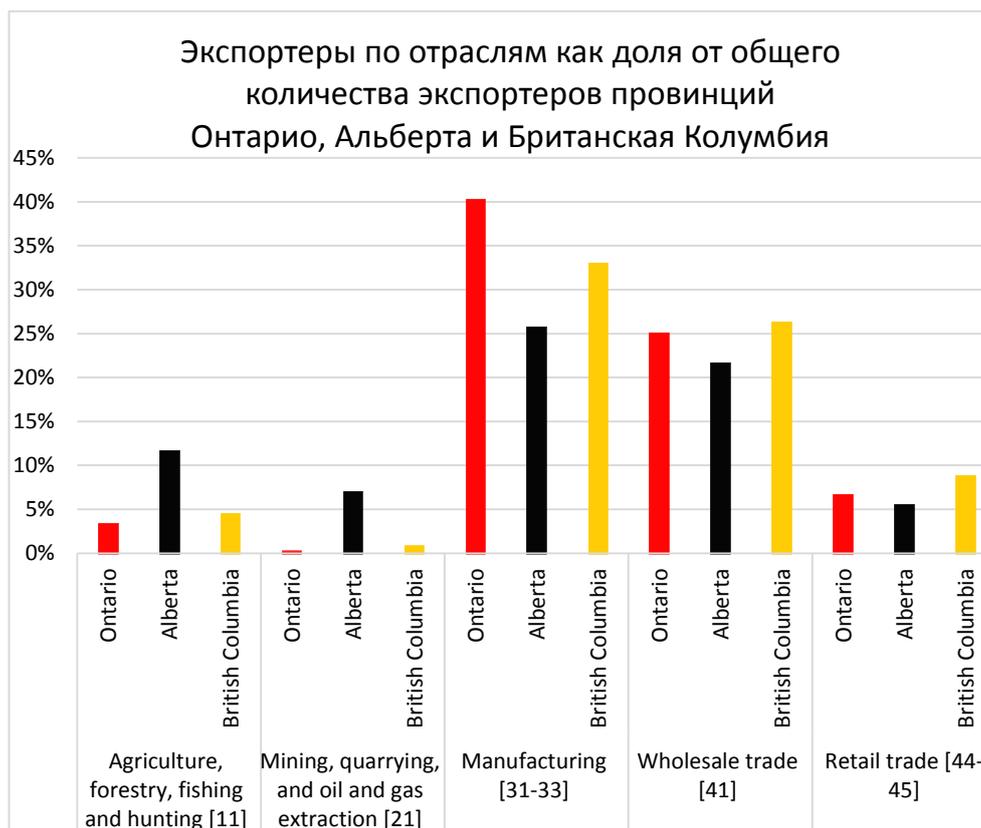
20 or more partner countries – 20 и более стран-партнеров

25. Неудивительно, что доля крупных экспортеров, осуществляющих экспорт в каждый регион, больше, чем доля мелких и средних экспортеров. Что удивительно, так это низкая доля крупных, мелких и средних экспортеров, которые занимались экспортом в Мексику. Менее 10% мелких и средних предприятий направляли товар на экспорт в Мексику, страны Африки, Ближнего Востока, Азии и Океании. Практически все крупные предприятия занимались экспортом в США.

26. Имеет ли размер значение? В случае экспортеров, то размер играет очень важную роль. Чем больше предприятие, тем больше вероятности, что у него будет множество торговых партнеров. В 2014 году более 70% мелких и средних предприятий осуществляли экспорт только в одну страну, во многих случаях это США. Более половины всех крупных предприятий имели несколько торговых партнеров, и 10% крупных предприятий занимались экспортом в 20 партнерских стран или более.

27. Что насчет географии? Сколько экспортеров находится в Британской Колумбии, Онтарио, Альберте, Квебеке? В каких отраслях они осуществляют свою деятельность? Как они сосредоточены? Экспортеры по отраслям более сосредоточены в Онтарио, чем в Альберте и Британской Колумбии.

28. В 2014 году большая часть экспортеров в Онтарио была сосредоточена в промышленной отрасли. Экспортеры в Альберте были более равномерно распределены по отраслям со значительной долей в сельскохозяйственных отраслях, обрабатывающей промышленности, горнодобывающей промышленности и отрасли оптовой торговли.



Ontario – Онтарио, Alberta – Альберта, British Columbia – Британская Колумбия

Agriculture, forestry, fishing and hunting [11] – Сельское хозяйство, лесное хозяйство, рыболовство и охота

Mining, quarrying and oil and gas extraction [21] – горнодобывающая промышленность, разработка карьеров, добыча нефти и газа

Manufacturing [31-33] – Обрабатывающая промышленность

Wholesale trade [41] – Оптовая торговля

Retail trade [44-45] – Розничная торговля

IV. Иностранные инвестиции

29. За последние 100 лет в Канаде продолжаются непрерывные дебаты, связанные с преимуществами прямых иностранных инвестиций для канадской экономики. Хорошо это или плохо? Новые статистические данные по зарубежным филиалам Статистической службы Канады помогают ответить на эти вопросы.

30. С 1926 года Статистическая служба Канады публикует оценки прямых иностранных инвестиций Канады за границей и прямых иностранных инвестиций в Канаде. Традиционный подход к измерению прямых иностранных инвестиций заключался в определении происхождения и измерения объема иностранных инвестиций.

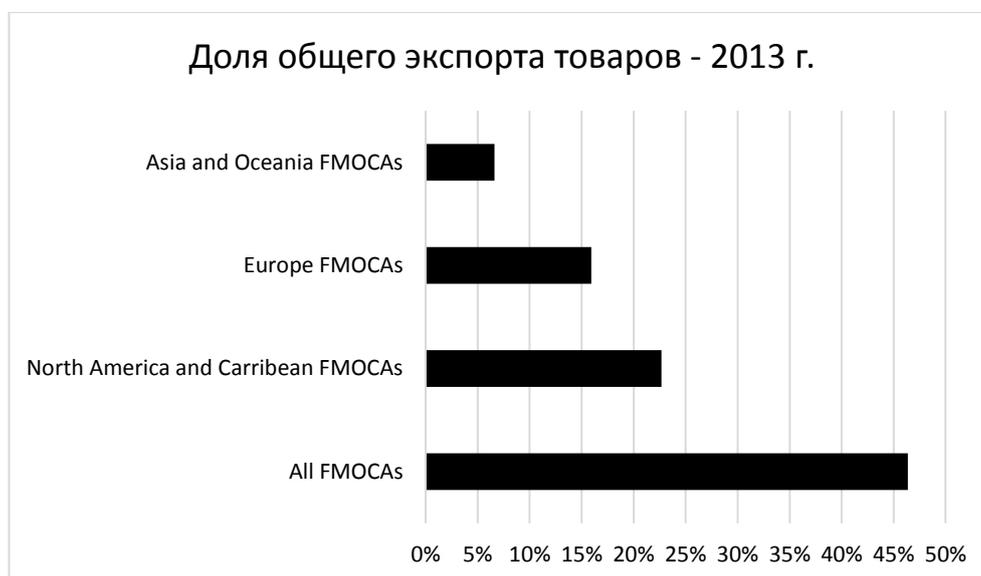
31. На сегодняшний день все больше людей хотят лучше понимать результаты, связанные с иностранными инвестициями – результаты, влияющие на рабочие места, торговлю и финансовую стабильность. Это привело к образованию ряда новых и расширенных продуктов, выпущенных Статистической службой Канады за последние несколько лет, которые учитываются статистикой зарубежных филиалов.

32. Это лучше всего объясняют несколько примеров. Допустим, что многонациональное предприятие США открывает завод в Канаде и что предприятие США инвестирует 100 миллионов долларов США в свои канадские дочерние корпорации для открытия завода.

33. В прошлом, основные статистические данные Статистической службы Канады показывали сумму инвестиций, равную 100 миллионам долларов США. Несмотря на то, что это важный показатель, он ничего не говорит нам о результатах инвестиций.

34. Кроме того, будут возникать споры о том, хорошо ли это или плохо, а также такие вопросы, каково количество человек, работающих на этом заводе, уровень дохода завода, остаются ли произведенные товары в Канаде или они отправляются обратно в США? Проводит ли завод научно-исследовательские и работы по развитию? Поставляет ли завод материалы для своих товаров на местном уровне или из-за границы? В прошлом все эти вопросы оставались без ответа. Они крайне важны, и если мы сможем ответить на них, то это поможет нам понять результат или влияние \$100-миллионных инвестиций. Информационные продукты статистики зарубежных филиалов Статистической службы Канады помогают ответить на эти вопросы.

35. Зарубежные филиалы, осуществляющие свою деятельность в Канаде, составляют более 45% от общего канадского экспорта товаров. На североамериканские и карибские филиалы приходится более 20% экспорта товаров. В последние 4 года этот показатель стабилен. Доля общей занятости филиалов стран Европы, Азии и Океании, осуществляющих свою деятельность в Канаде, растет с 2010 года. Доля занятости филиалов США, действующих в Канаде, снижается. Из канадцев, работающих в зарубежных филиалах, подавляющее большинство работают на американские филиалы, которые осуществляют свою деятельность в Канаде. Фактически более 1,6 миллиона канадцев работают в зарубежных филиалах, находящихся в Канаде, что составляет более 12% от всех канадских рабочих мест.

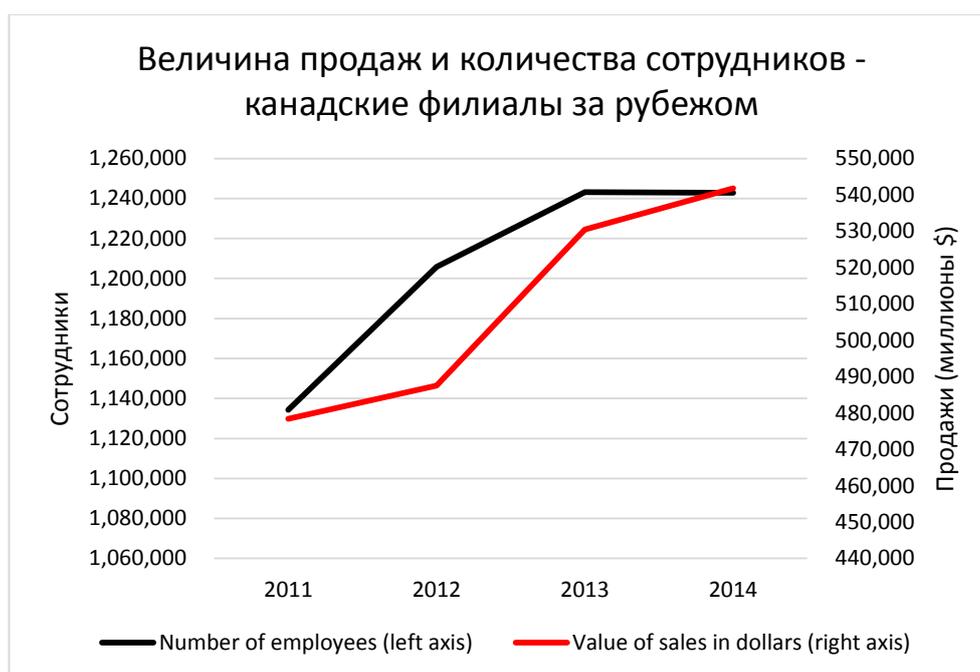


FMOcAs - Зарубежные филиалы, осуществляющие свою деятельность в Канаде

36. Если мы будем рассматривать деятельность только зарубежных филиалов, работающих в Канаде, то мы изучим только одну сторону истории. Статистическая служба Канады занимается изучением роли зарубежных филиалов с двух перспектив. Первая, как отмечалось выше, имеет внутреннюю перспективу. Вторая – это изучение деятельности канадских филиалов за границей. Допустим, что канадская

многонациональная компания вкладывает инвестиции на территории Франции. Знание уровня инвестирования недостаточно. Такие вопросы, как количество людей, работающих в этом канадском филиале во Франции, или финансовая стабильность филиала, или экспортирует ли филиал товары и услуги обратно в Канаду, являются одинаково важными. Ответ на такие вопросы отражаются в информационном продукте Статистической службы Канады по канадскому филиалу, находящемуся за границей.

37. С 2011 года в канадских филиалах, осуществляющих свою деятельность за рубежом, уровень, как продаж, так и занятости повысился. Более половины показателей по продажам и занятости канадских филиалов за границей приходится на филиалы, находящиеся в США. Их доля продаж превышает долю занятости.



Numbers of employees (left axis) – Количество сотрудников (левая ось)

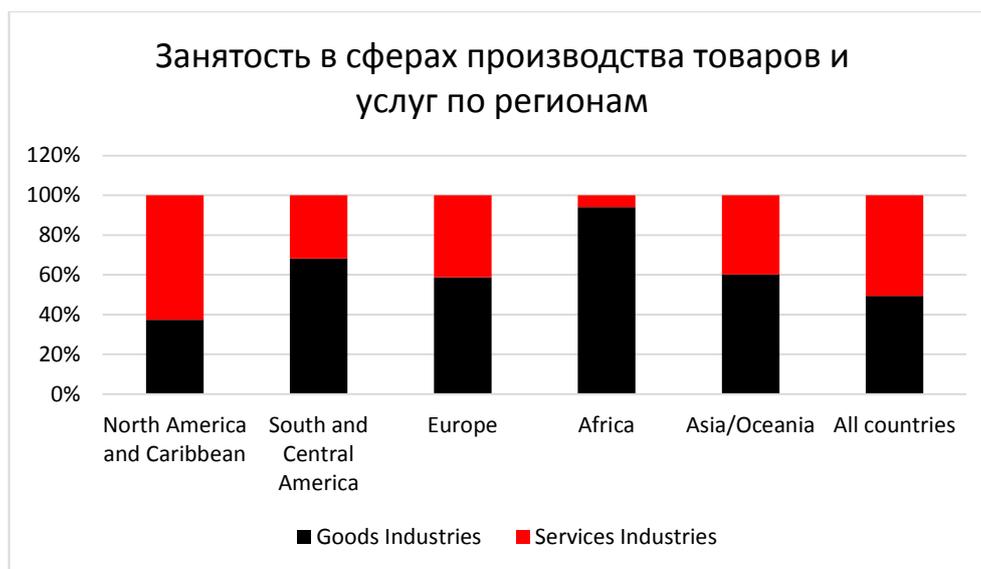
Values of sales in dollars (right axis) – Величина продаж в долларах (правая ось)

38. Мы живем в глобальной экономике; на сегодняшний день на международном уровне мы имеем более тесные взаимосвязи, чем когда-либо в истории. Вместе с тем увеличивается риск. Обычно мы наблюдаем этот риск через финансовые рынки и финансовые учреждения. Другой способ увидеть риск – это филиалы. Если канадское многонациональное предприятие инвестирует за границей, а филиалы берут на себя крупные обязательства, риск, обусловленный таким взятием обязательств, «переходит» к конечной стране.

39. Два года назад Статистическая служба Канады провела оптимизацию данных, связанных с финансовыми показателями канадских филиалов, находящихся за границей. Эти оценки были составлены в помощь директивным органам, что позволило им лучше понять риск, связанный с прямыми инвестициями канадской многонациональной компанией, находящейся за границей. Чистый капитал канадских филиалов, осуществляющих свою деятельность за границей, составил примерно 740 миллиардов долларов США. Канадские филиалы за границей имели обязательства на сумму свыше 2 триллиона. Эти обязательства являются ответственностью всецело канадских инвесторов. Большая часть продаж канадских

филиалов, находящихся за границей, приходится на промышленный сектор, несмотря на снижение доли, и роста сектора услуг.

40. А что насчет рабочих мест? Большая часть занятости канадских филиалов в США приходится на сектор услуг. Во всех других регионах значительная доля занятости приходится на предприятия, которые работают в сфере производства товаров. В целом, в 2014 году в канадских филиалах за рубежом трудились 1,24 миллионов человек. Для сравнения, такое же количество человек работало в секторе образования в Канаде, и чуть больше людей было занято в жилищном и продовольственном секторе. Среднегодовой рост занятости в канадских филиалах в период с 2011 по 2014 годы составил 3,1%. Для сравнения, ежегодный рост занятости в Канаде составил 1,1%.



North America and Caribbean – Северная Америка и Карибский бассейн; South and Central America – Южная и Центральная Америка; Europe – Европа; Africa – Африка; Asia/Oceania – Азия/Океания; All countries – Все страны;

Goods Industries – Производство товаров; Services Industries – Производство услуг

V. Международное финансовое воздействие

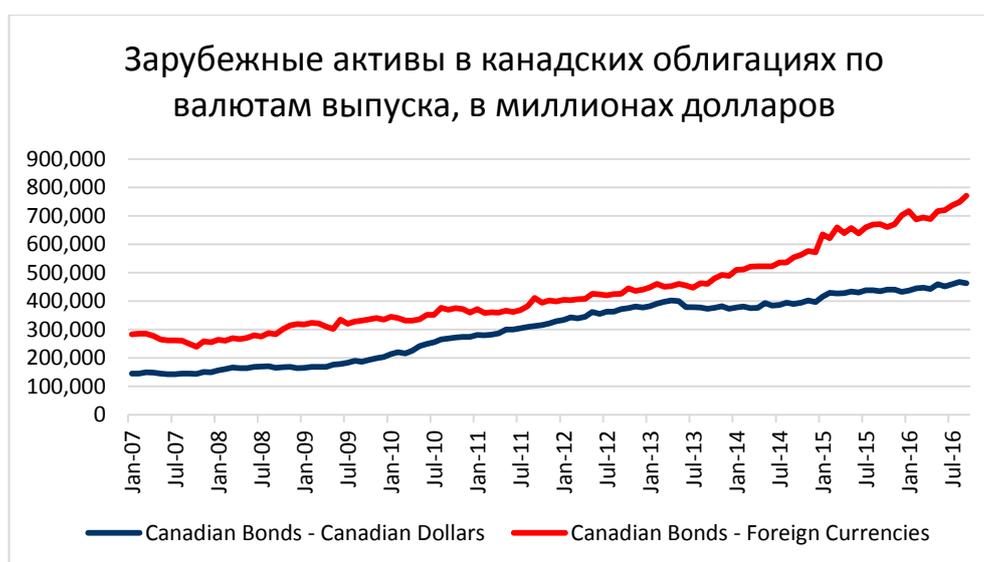
41. Статистическая служба Канады публикует платежный баланс Канады с 1920-х годов. Канада и международное сообщество в целом понимают важность измерения трансграничных операций. Это отражает разницу между тем, что мы тратим в отношениях с нерезидентами и что мы получаем от нерезидентов. Эта разница представляет либо профицит (когда мы получаем больше, чем тратим), либо дефицит (когда мы тратим больше, чем получаем). В Канаде наблюдается дефицит счета текущих операций с 2009 года. До 2009 года в Канаде наблюдался профицит счета текущих операций на протяжении 10 лет подряд.

42. Дефицит счета текущих операций растет в 2015 и 2016 гг., главным образом, из-за сокращения профицита в отношениях с США и увеличения дефицита в отношении других стран. Если мы посмотрим на это с точки зрения товаров, мы увидим большой спад в нашем экспорте энергоресурсов (главным образом, в результате падения цен на энергоносители), который существенно влиял на баланс товаров и услуг Канады в 2015-2016 годы.

43. Можно было бы подумать, что из-за хронического дефицита платежного баланса и соответствующей потребности в заимствовании средств из-за рубежа, международный баланс Канады, известный как позиция по зарубежным инвестициям, ухудшится. На самом деле, все наоборот, и мы сталкиваемся с проблемой международного учета. Ежеквартально мы занимаем деньги у нерезидентов, чтобы профинансировать покупки, осуществляемые у нерезидентов и, тем не менее, стоимость активов, которыми мы владеем в отношениях с нерезидентами, растет быстрее, чем стоимость обязательств, принадлежащих нерезидентам в отношениях с Канадой. Как это объяснить?

44. Для решения этих важных вопросов необходимо расширить традиционный способ представления и измерения платежного баланса и международной инвестиционной позиции Канады. Нам нужно предоставить более подробные данные, нам необходимо разбить наши оценки по валютам, по срокам до погашения, по региону, чтобы понять риск и степень, до которой мы взаимосвязаны с международными рынками. Уже недостаточно знать, что мы участвуем в международных операциях с другими странами, но мы хотим знать, с кем мы работаем и характер «сделки». Именно поэтому мы расширяем нашу статистику платежного баланса и статистику международных инвестиций, чтобы лучше понять природу этих операций.

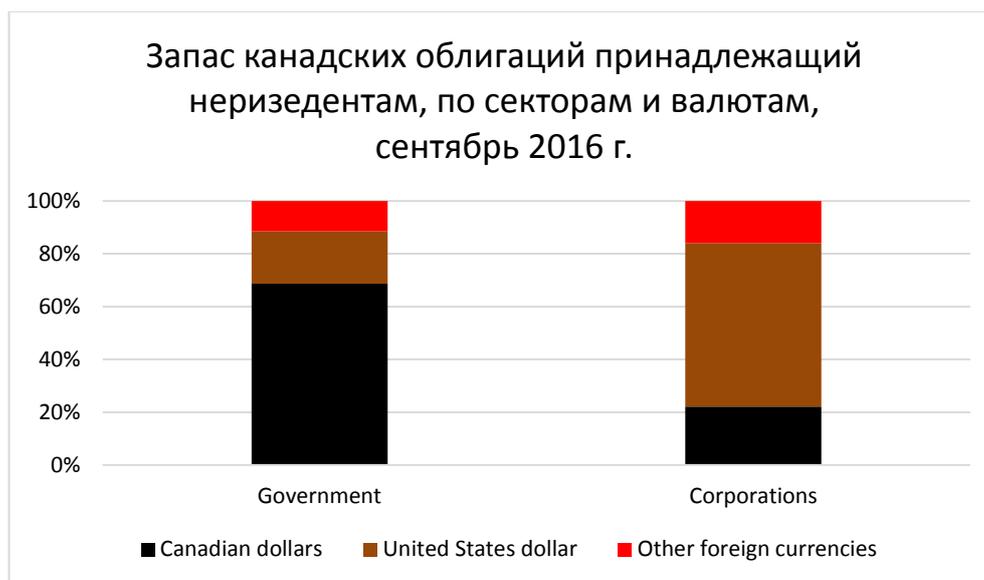
45. Разбивка канадских облигаций на валюты начинается с выявления некоторого риска, связанного с обесцениванием канадского доллара. Растущая доля канадских операций выражена в иностранных валютах. Это означает, что если канадский доллар обесценится, то канадскому правительству и корпорациям потребуется доступ к большему количеству канадских долларов при выплате денежных средств. Например, допустим, что иностранный инвестор владеет канадскими облигациями стоимостью 10 000 долларов США. Допустим, что при приобретении этих облигаций один канадский доллар равнялся одному американскому доллару. Предположим, что сегодня один американский доллар стоит 1,20 канадского доллара. Допустим, что облигация должна быть погашена сегодня. Канадской фирме необходимо будет выплатить 12 000 канадских долларов за облигацию, которая стоила 10 000 американских долларов.



Canadian Bonds – Canadian Dollars – Канадские облигации – Канадские доллары

Canadian Bonds – Foreign Currencies – Канадские облигации – Иностранная валюта

46. Несмотря на то, что разбивка зарубежных активов канадских облигаций по валютам предусматривает более глубокое понимание риска, связанного с общим объемом облигаций, мы по-прежнему не знаем, какой сектор подвержен риску – корпораций или правительственных структур? Разбивка канадских облигаций по валютам и секторам показывает гораздо больше информации о том, какой из канадских секторов подвержен колебаниям курса валют. Большинство государственных облигаций деноминированы в канадских долларах, тогда как большинство канадских корпоративных облигаций деноминированы в американских долларах – очевидно, что большая доля риска, связанного с девальвацией канадского доллара, находится в корпоративном секторе, тогда как государственный сектор подверженный риску в случае, если доллар повысится в цене.



Government – Правительство; Corporations – Корпорации;
 Canadian dollars – Канадские доллары; United States dollars – Доллары США; Other foreign currencies - Другая иностранная валюта

47. Даже если мы знаем валютный риск и сектор, который подвергается риску, у нас по-прежнему отсутствуют некоторые важные элементы риска, например, срок до погашения. Что если срок погашения всей задолженности наступит в ближайшие шесть месяцев? В состоянии ли правительственные структуры и корпорации погасить эту задолженность или рефинансировать ее? Что насчет риска, связанного со сроком погашения? Должны ли все эти облигации быть погашены в течение следующего года, двух лет, пяти лет, десяти лет? Срок до погашения является важной составляющей риска. Статистическая служба Канады стала публиковать данные по иностранным инвесторам канадских облигаций по секторам эмитента и оставшемуся сроку погашения. Несмотря на то, что канадские корпорации должны 800 миллиардов долларов США иностранным портфельным инвесторам, менее 10% этих облигаций должны быть погашены в течение следующего года.



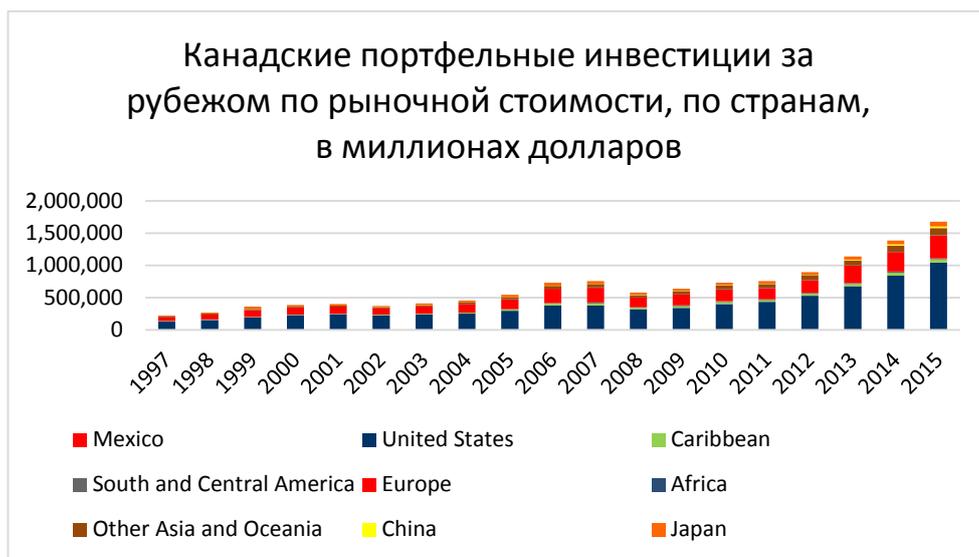
Government – Правительство; Corporations – Корпорации;

Shares of stock due within one year or less – Доли акций выпущенные в течение одного года или менее;

Shares of stock due in more than one year – Доли акций, выпущенные более чем за один год

48. За последние 5-6 лет, ежеквартально, Канаде требовалось внешнее финансирование, но откуда поступают эти средства – принадлежат ли они единственному источнику? Большинство портфельных инвестиций Канады поступают от США и Великобритании. Ясно также, что доля инвестиций от США уменьшилась за последний год, в то время как другим стран – увеличилась.

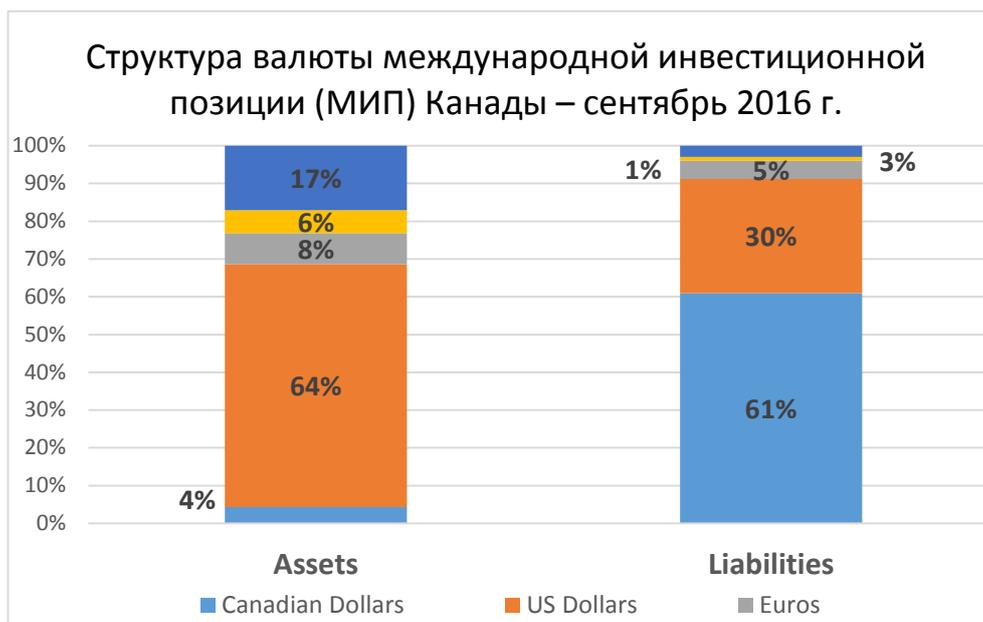
49. Одинаково важно понимать риск, связанный с рефинансированием наших обязательств перед нерезидентами, как и риск, связанный с нашими международными активами. Большинство портфельных инвестиций Канады за границей приходятся на США и Европу, и их объем растет. С географической точки зрения мы становимся менее разнообразными, а не наоборот.



Mexico – Мексика; South and Central America – Южная и Центральная Америка; Other Asia and Oceania – Другие страны Азии и Океания; United States – США; Europe – Европа; China – Китай ; Caribbean – Страны Карибского бассейна; Africa – Африка; Japan – Япония;

50. Нам необходимо рассматривать не только географический риск, связанный с нашими зарубежными активами, но и понимать, насколько мы открыты международным финансовым рынкам. Значительная доля канадских зарубежных активов представлена в форме акционерного капитала и инвестиционных фондов. Это означает, что канадские активы за границей подвержены риску колебаний цен на иностранные акции, но менее подвержены риску колебаний цен на глобальных кредитных рынках.

51. И каков результат, если все это сложить и объединить? Помните, что этот раздел мы начали с проблем, связанных с международными счетами? Как может в стране, которая испытывает постоянный дефицит текущего счета, наблюдаться чистая стоимость зарубежных активов? Вся работа, проводимая агентством за последние несколько лет, позволила нам представить данные по международной инвестиционной позиции Канады на основе структуры валюты, и это проливает свет на нашу небольшую проблему. Более 60% наших зарубежных активов выражены в американских долларах и лишь 30% наших международных обязательств деноминированы в американских долларах. Поскольку канадский доллар обесценивается по отношению к американскому доллару, наши зарубежные активы растут больше, чем наши международные обязательства.



Assets – Активы; Liabilities – Обязательства;

Canadian Dollars – Канадские доллары; US Dollars – Доллары США; Euros – Евро;

VI. Выводы

52. Программа Статистической службы Канады по международным счетам и торговле является одной из самых динамично развивающихся программ в Статистической службе Канады. Изменчивый характер экономики и ее характер, который принимает все более глобальный оборот, меняют способы отчетности агентства перед канадцами.

53. Несмотря на то, что за последние три года Статистическая служба Канады добилась значительного прогресса, требуется проведение дополнительной работы. Ближайшие три года все наше внимание в Статистической службе Канады, будет уделяться совершенствованию и расширению оценок торговли услугами, развитию торговли на основе характерных для импортера информационных продуктов, расширению программы формирования статистики зарубежных филиалов, что позволит отразить добавленную стоимость и инвестиции, а также в дальнейшем расширять географические данные и подробные сведения о применяемых инструментах, которые имеют отношение к платежному балансу и международной инвестиционной позиции Канады.