

**СТАТИСТИЧЕСКАЯ КОМИССИЯ и ЕВРОПЕЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ  
КОМИССИЯ****КОНФЕРЕНЦИЯ ЕВРОПЕЙСКИХ СТАТИСТИКОВ**

Пятьдесят-первая пленарная сессия  
(Женева, 10-12 июня 2003 г.)

**ГЛОБАЛИЗАЦИЯ: НОВЫЕ ПОТРЕБНОСТИ  
В ОБЛАСТИ СТАТИСТИЧЕСКИХ ИЗМЕРЕНИЙ**

Доклад представлен Соединенным Королевством <sup>2</sup>

**I. ВСТУПЛЕНИЕ****Глобализация: ряд взаимосвязанных факторов**

1. Термин "глобализация" применяется для описания ряда изменений, касающихся функционирования международной экономики. При этом не имеется в виду какой-либо отдельно взятый феномен. Напротив, речь идет о ряде происходящих в настоящее время структурных изменений, касающихся рынков и сообществ, которые, с одной стороны, влияют на ряд факторов, а с другой — отражают эти факторы, которые перечислены ниже:

- поведение и эффективность работы компаний, осуществляющих операции в ряде стран;
- деловые отношения компаний с зарубежными партнерами;
- расширившиеся возможности потребителей получить доступ к поставщикам товаров и услуг из других стран;

<sup>1</sup> Оригинал документа представлен на английском языке: перевод этого документа на русский язык представлен Statistics Canada.

<sup>2</sup> Подготовлен Робинот Линчем, Национальное статистическое управление, Соединенное Королевство.

- использование компаниями нематериальных активов на международном уровне, которые также могут использоваться потребителями;
- снижение важности географического фактора в процессе принятия компаниями решений, касающихся размещения своих зарубежных филиалов для осуществления отдельных операций, определения объема работы, которую они будут выполнять собственными силами, и обеспечения финансирования деятельности своих зарубежных филиалов.

2. В основе всех этих изменений — тенденция к приданию все меньшего значения барьерам, порожденным в свое время национальными и наднациональными границами, которая все ярче проявляется в поведении участников экономической деятельности. Растет число компаний, которые рассматривают если не весь мир в целом, то, по крайней мере, большие регионы мира, в качестве единого рынка товаров и услуг, идей и капитала. Этому все в большей степени способствует система международной торговли, которая также перестраивается с учетом новых реалий. Изменение поведения компаний является в значительной степени результатом устранения барьеров, мешающих развитию торговли. В числе ключевых факторов можно упомянуть отмену тарифов, выработку единых подходов к регулированию деятельности в сфере международной торговли, снижение транспортных расходов, создание более простых систем распределения, постепенное сближение потребностей покупателей и клиентов, а также существенную экономию, которая достигается путем увеличения масштаба производства. Имеется много свидетельств влияния вышеперечисленных факторов на поведение компаний и выбираемую стратегию деловой активности (Йип, 1992 г.).

3. Результаты экономических исследований, которые проводились в течение последних десяти лет с целью изучения вопросов, связанных с прямыми зарубежными инвестициями (ПЗИ - FDI), позволяют выделить следующие два вида подобных инвестиций:

- "горизонтальные" инвестиции компаний, направленные на воссоздание на зарубежных рынках деловых моделей, существующих в тех странах, где базируются данные компании, т. е. в странах их происхождения, что дает возможность сократить транспортные расходы и расходы на оплату тарифов;
- "вертикальные" инвестиции, осуществляемые с целью создания отдельных компонентов производственной цепи, которые рассматриваются в качестве взаимосвязанных элементов в рамках интегрированной международной системы.

4. Результаты анализа данных, касающихся деятельности американских компаний, проведенного Хэнсоном, Маталони и Слотером (2001 г.), убедительно свидетельствуют о том, что в течение 1990-х годов многонациональные компании осуществили в своей инвестиционной политике переход к созданию "вертикальных" цепей, и что характер их поведения значительно усложнился по сравнению с поведением, прогнозируемым с помощью простых экономических моделей.

5. По мере изменения характера экономических стимулов компании вынуждены изменять соответствующим образом свою деятельность на международных рынках, связанную с закупками, организацией работы, маркетингом и инновациями. Многонациональные компании занимаются вот уже более века разработкой методов и подходов к организации работы в других странах. Когда-то в этой области все было достаточно просто: компании клонировали свои методы и подходы к организации работы и маркетингу и применяли их на разных национальных рынках. При этом

функции, связанные с управлением и развитием, по-прежнему выполнялись этими компаниями в своих "базовых" странах. Сегодня есть все основания полагать, что большинство крупных транснациональных компаний являются по своей сути "действительно международными", поскольку они размещают свои зарубежные филиалы таким образом, чтобы они в наибольшей степени способствовали повышению эффективности работы всей компании в целом. При этом координация деятельности филиалов осуществляется из глобальной или региональной штаб-квартиры компании. Применительно к таким корпорациям понятие "базовая" страна может ограничиваться исключительно юридическими рамками.

6. Ряд стран уже использует показатели, разработанные с целью описания вышеупомянутых изменений в поведении компаний. Кроме того, на международном уровне составляются справочники и перечни таких показателей, которые приводятся ниже.

- Роль зарубежных филиалов компаний в обеспечении занятости населения, производстве продукции с добавленной стоимостью, экспорте, инвестировании (по странам) [данные приводятся в информационном документе ОЭСР "Измерение показателей глобализации. Обзорный доклад о деятельности многонациональных корпораций (МНК) за 2001 год."];
- Объем зарубежных инвестиций национальных компаний и товарооборот их зарубежных филиалов, что дает возможность определить эффективность работы зарубежных филиалов в контексте всей деятельности, осуществляемой данной компанией (этот показатель измеряется в США и некоторых других странах и также приводится в вышеупомянутом обзорном докладе ОЭСР).

7. Данные ОЭСР свидетельствуют о том, что в ряде стран с развитой экономикой доля от общего объема производства и общего количества созданных рабочих мест, приходящаяся на многонациональные компании, достигала максимальных значений в начале 1990-х годов. В то же время более поздние данные по Великобритании указывают на то, что эта доля продолжает возрастать, несмотря на неустойчивый характер этого роста.

|   | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|---|------|------|------|------|------|
| Доля промышленных предприятий в общем объеме продукции с добавленной стоимостью (в процентах) |      |      |      |      |      |
| Компании Великобритании, действующие только на внутреннем рынке                               | 50   | 52   | 50   | 47   | 47   |
| Иностранные многонациональные компании  | 29   | 27   | 27   | 28   | 30   |
| Многонациональные компании Великобритании   | 21   | 21   | 23   | 25   | 23   |
| Доля промышленных предприятий в общем количестве созданных рабочих мест (в процентах)         |      |      |      |      |      |
| Компании Великобритании, действующие только на внутреннем рынке                               | 61   | 62   | 62   | 59   | 57   |
| Иностранные многонациональные компании  | 20   | 19   | 20   | 20   | 23   |

|  |    |    |    |    |    |
|--|----|----|----|----|----|
| Многонациональные компании<br>Великобритании | 18 | 18 | 18 | 21 | 20 |
|--|----|----|----|----|----|

Источник: Крискуоло и Мартин, взвешенные значения, базирующиеся на информации, хранящейся в Базе данных о результатах ежегодных опросов Управления национальной статистики.

8. Однако процессы глобализации выходят далеко за пределы деятельности многонациональных корпораций. Первый всплеск бурного развития глобальной экономики в конце XIX века сопровождался небывалым увеличением потоков товаров, капитала и идей между разными регионами мира, что способствовало быстрому экономическому росту, взаимодействию и взаимопроникновению разных культур. Этот исторический период характеризуется очень большим приростом объемов международной торговли и невиданным до этого уровнем миграции населения (Легрейн, 2002 г.).

9. Однако выгода, которую принесли инвестиции и обмены технологиями, лежавшие в основе этой первой мировой революции в области торговли, была не столько результатом деятельности многонациональных компаний, сколько следствием той деловой активности, которую проявили в то время многочисленные независимые фирмы. Они осуществляли торговые операции, используя возможности новой коммуникационной и финансовой инфраструктуры и создавая глобальные сети, обеспечивающие поставку товаров и услуг, в рамках которых каждый из участников этого процесса специализировался в тех областях и на тех направлениях, где имел сравнительное преимущество перед конкурентами.

10. Такие фирмы продолжали действовать на охваченных процессом глобализации рынках во второй половине XX века. В качестве примера можно привести работающие на контрактной основе компании-изготовители в странах азиатско-тихоокеанского региона, которые производили товары с фабричными марками западных компаний. Экономисты тщательно изучили феномен стремительного распространения практики заключения контрактов с подобными фирмами-изготовителями и влияние, которое оказала такая практика на промышленные структуры и распределение доходов (Финстра, 1998 г.).

11. В XXI веке эта тенденция получила новое развитие: отдельные покупатели могут сейчас гораздо быстрее получить доступ к информации о международных рынках и приобрести необходимые товары или услуги за рубежом. Когда-то на процесс конвергенции спроса покупателей в разных странах мира могли влиять крупные компании, использующие с этой целью средства массовой информации, которые работали только в одном направлении. Сейчас покупатели имеют возможность связаться с зарубежными поставщиками с помощью электронных средств связи и моментально сравнить цены на товары и услуги, что способствует расширению рамок и масштабов международной торговли.

12. Приведенные ниже индикаторы, отражающие влияние "глобализации" путем описания дальнейшей интернационализации рынков и снижения значения национальных границ для рынков, и не учитывающие при этом роль многонациональных компаний, встречаются среди показателей, используемых Европейским союзом для отслеживания возрастающей интеграции отдельных рынков.

- Интеграция в области торговли. Этот показатель отражает рост числа международных деловых операций.

- Сближение цен и процентных ставок на разных рынках. С помощью этого показателя оценивается роль более низких межгосударственных барьеров в создании конкурирующих между собой рынков, которые являются действительно международными.

13. Такой процесс углубления интеграции рынков может способствовать распространению результатов глобализации. В связи с этим отпадает необходимость в непосредственном владении, которое обеспечивается с помощью филиалов многонациональных корпораций. Это может быть частично достигнуто, по крайней мере, теоретически, за счет конкуренции. Что же касается практики, как свидетельствуют результаты анализа ОЭСР статистических данных, касающихся деятельности многонациональных компаний, на протяжении 1990-х годов активность многонациональных компаний возросла практически каждый год. В странах Европейского союза на долю многонациональных компаний приходилось почти 25%; а в США — 20% от общего объема промышленного производства (ОЭСР, 2001 г.)

#### **Зачем нужны показатели для измерения параметров процесса глобализации ?**

14. Экономический и социальный анализ последствий глобализации диктует необходимость разработки показателей, которые можно будет использовать не только для определения масштабов того или иного явления. По мере роста удельного веса торговли в ВВП государств и увеличения доли многонациональных компаний в общем объеме промышленного производства у политиков возникает все больше вопросов как на международном, так и на национальном уровнях.

15. На международном уровне основные вопросы, вызывающие сегодня озабоченность, касаются следующих аспектов:

- влияние деятельности многонациональных корпораций на конкурентную борьбу и последствия этой деятельности с точки зрения общественного благосостояния; понимание характера изменений в поведении рынков, которые являются результатом более тесного взаимодействия с зарубежными партнерами;
- признание того факта, что сегодня крупные компании строят свою деятельность, не ограничиваясь пределами национальных границ.

16. Переход от использования "горизонтальных" структур к "вертикальным", осуществленный многонациональными компаниями в рамках процесса глобализации, также имеет последствия с точки зрения общественного благосостояния. Политики должны понимать суть этих последствий. Если речь идет главным образом о "вертикальных" инвестициях, существует вероятность того, что в процессе выбора места для инвестирования средств под конкретные производственные процессы компании будут влиять на относительные уровни заработной платы и другие затраты на производство, существующие в разных странах. Что же касается "горизонтальных" инвестиций, вероятность того, что это произойдет, гораздо ниже.

17. На национальном уровне, где главным образом осуществляется сбор статистических данных, основные проблемы, с которыми сталкиваются правительства и которые возникли в связи с тем, что компании и рынки все в большей мере ориентируются на реалии глобализации, связанные с последствиями такой переориентации с точки зрения эффективности местной (т. е. национальной) политики. На протяжении двух последних десятилетий первоочередное внимание уделялось внутренним инвестициям многонациональных компаний и стимулированию притока

прямых зарубежных инвестиций. Как мы увидим позднее, возможно, это — слишком узкая постановка вопроса. Тем более важно, чтобы политики на национальном уровне хорошо понимали, что представляет собой конкуренция в глобальном контексте.

### **Глобализация и необходимость пересмотра показателей, которые следует измерять, и методов их измерения**

18. Учитывая весь спектр структурных изменений в области экономики, который включает понятие "глобализация", Управлению национальной статистики следует пересмотреть методы измерения показателей деловой активности предприятий. Это будет способствовать не только решению вышеупомянутых проблем в сфере политики, но и позволит отразить в показателях, характеризующих экономическую активность предприятий, изменяющуюся структуру затрат и производства продукции.

19. В настоящем докладе рассматриваются четыре вопроса, которые прямо связаны с измерением показателей, излагается существующая в Великобритании точка зрения на потребности в области статистического учета и говорится о том, как можно удовлетворить эти потребности. Четыре вышеупомянутых вопроса включают:

- последствия вертикальной дезинтеграции цепочек создания стоимости и дальнейшее углубление специализации компаний, осуществляющих конкретные операции (приводится ряд примеров, поясняющих, как это влияет на измерение показателей);
- измерение показателей деловой активности национальных подразделений, действующих в рамках многонациональных корпораций;
- значение нематериальных активов, особенно тех нематериальных активов, перемещение которых внутри компаний и между компаниями не требует выполнения каких-либо физических действий, или же которые можно продавать покупателям с помощью электронных средств связи;
- финансовые потоки / движение капитала между странами, или осуществление многонациональными корпорациями расчетов за приобретенные товары и услуги.

20. Второй и четвертый вопросы носят специфический характер и касаются в первую очередь многонациональных корпораций. Остальные вопросы имеют более общий характер: они отражают потребности в области измерения показателей, которые возникают в связи с процессом глобализации экономики. Тем не менее, как явствует из доклада, они касаются потребностей и проблем в области измерения показателей, которые имеют непосредственное отношение к обсуждаемой теме.

## **II. ВЕРТИКАЛЬНАЯ ДЕЗИНТЕГРАЦИЯ ЦЕПОЧЕК СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ**

### **Факты, свидетельствующие о происходящих изменениях**

21. В ходе работы по подготовке обзора единого рынка ЕС, проведенной в середине 1990-х годов, был накоплен значительный массив информации, включая результаты изучения конкретных случаев, а также статистические данные, касающиеся экономии средств за счет роста масштабов производства, экономии средств, которую получили крупные компании, вкладывая капитал в первую очередь в те области и секторы, где подобные инвестиции могли повысить их конкурентоспособность в рамках всего рынка ЕС. Широкое использование компаниями такого инструмента, как заключение контрактов с подрядчиками на приобретение услуг, не являющихся "основными" и

предоставляемых местными компаниями, инструмента, который часто использовался в пределах национальных границ, и осуществляемая параллельно с этим закупка за рубежом промежуточных ресурсов, имеющих важное значение, повлекли за собой изменение некоторых структурных показателей деловой активности, например, не только в странах ЕС, но и во всем мире в целом.

22. Например, анализ данных, касающихся частного сектора, осуществленный в рамках подготовки вышеупомянутого обзора единого рынка, показал, что, согласно отчетам, представленным самими руководителями международных частных компаний, показатель отношения добавленной стоимости к продажам снизился в период с начала 1980-х годов до начала 1990-х годов примерно на 6%. В 1980-х годах этот показатель составлял в среднем около 56%, а в начале 1990-х годов — приблизительно 50%. Анализ стратегий и поведения компаний, добившихся наибольших успехов, свидетельствует о том, что они получают выгоду от увеличения масштабов производства в пределах избранных ими целевых рынков и чаще всего используют преимущества такого подхода в тех областях, где действует принцип "динамического коэффициента масштаба", например, осуществляя деятельность, связанную с проведением НИОКР или распространением маркетинговой информации. (Клейтон, 1999 г.)

23. На основании этих данных можно построить следующую схему. Компании, добившиеся успеха в условиях глобализации, используют более "емкие, широкие" цепочки создания стоимости по мере повышения их конкурентоспособности на международных рынках при выполнении конкретных технологических процессов, которые становятся "короче" по мере сокращения числа технологических операций, выполняемых этими компаниями. В качестве наиболее яркого примера трансформаций подобного рода можно привести компании, занимающиеся дизайном и маркетингом, скажем, на таких потребительских рынках, как рынок модной одежды и обувных изделий. Такие компании заключают контракты с фирмами-подрядчиками на выполнение всех видов работ и материально-техническое обеспечение производства и занимаются только разработкой новых видов продукции, рекламой фабричных марок за рубежом и продажами.

24. Более новые данные получены в результате изучения деятельности многонациональных компаний (МНК) в Великобритании. Эти данные были сопоставлены с данными о компаниях, действующих только на внутреннем (национальном) рынке. В частности, данные ежегодного опроса компаний обрабатывающей промышленности Великобритании свидетельствуют о том, что показатель отношения добавленной стоимости к продажам у компаний-филиалов многонациональных корпораций, размещенных в Великобритании, как правило, ниже, чем у компаний, действующих только на внутреннем рынке. Следует отметить, однако, что при этом были выявлены незначительные отклонения, в зависимости от того, в какой стране зарегистрирована та или иная многонациональная корпорация. Эти результаты можно рассматривать в качестве подтверждения сделанных ранее выводов о том, что, по мере того, как операции компаний приобретают все более глобальный характер, они сосредотачивают усилия на развитии на месте собственными силами тех элементов цепочки создания стоимости, которые имеют наиболее важное значение для повышения их конкурентоспособности, заключая контракты с подрядчиками на выполнение других операций и видов деятельности.

| Тип компании в Великобритании                                     | Компании Великобритании, действующие только на внутреннем рынке | МНК Великобритании | МНК США         | Другие МНК      |
|---|---|--------------------|-----------------|-----------------|
| добавленная стоимость / продажи (среднеквадратическое отклонение) | 43%<br><br>(17)   | 40%<br><br>(15)    | 38%<br><br>(15) | 33%<br><br>(15) |

Источник: Крискуоло и Мартин, 2003 г., данные по обрабатывающей промышленности Великобритании за период с 1996 по 2000 гг., взятые из Базы данных о результатах ежегодных опросов.

### Последствия для деятельности по измерению показателей

25. Растущая тенденция к более широкому использованию инструмента заключения контрактов с фирмами-подрядчиками приведет к изменению структуры добавленной стоимости в отраслях экономики независимо от того, действуют ли в том или ином секторе зарубежные компании или нет. При этом следует подчеркнуть, что изменения, носящие трансграничный, или международный характер, создают дополнительные сложности с точки зрения измерения соответствующих показателей. Например, толкование статистических данных, касающихся затрат и выпуска продукции, значительно затрудняется в том случае, если изменение показателей отношения добавленной стоимости к продажам, зафиксированное в той или иной отрасли, является результатом того, что многонациональные корпорации используют другие источники товаров и услуг для осуществления своих операций. В настоящее время статистические данные, касающиеся затрат и выпуска продукции в целом по стране, базируются на исходном положении об относительной стабильности отраслевых показателей отношения добавленной стоимости к продажам. Если в тех или иных отраслях экономики, охваченных процессом глобализации, наметилась устойчивая тенденция к изменениям, влияющим на функционирование этих отраслей, может возникнуть необходимость в изменении методики измерения соответствующих показателей.

26. Трудности с измерением показателей усугубляются в том случае, если многонациональные корпорации используют в качестве источников товаров и услуг, необходимых для их операций, зарубежные компании, которыми они владеют или деятельность которых они контролируют. Открывающиеся в подобных случаях возможности используются для осуществления трансфертного ценообразования или оплаты управленческих услуг с целью распределения полученной прибыли таким образом, чтобы минимизировать подлежащие выплате налоги. Такая практика искажает не только данные об объеме продукции, выпущенной той или иной компанией, но и показатели по экспорту и импорту. Поскольку на долю многонациональных корпораций, результаты деятельности которых оцениваются путем измерения объема продаж или выпуска продукции компаниями-филиалами, контролируемые из-за рубежа, приходится сегодня свыше 25% от общего объема производства обрабатывающей промышленности ведущих стран Европейского союза, масштаб потенциальных искажений официальных статистических данных становится очевидным.

27. Одной из специфических проблем в области измерения показателей деятельности компаний, которая становится все более актуальной, является использование давальческих схем в ряде отраслей, т. е. переработка деловыми партнерами продукции за границей на давальческих условиях. В последнее время все чаще встречаются случаи, когда компании, заключая торговые соглашения, предусматривают в них положения, предусматривающие выполнение отдельных производственных работ и операций фирмами-подрядчиками. Иными словами, одна компания заключает контракт с другой компанией на выполнение какой-либо конкретной технологической операции, но при этом продолжает владеть используемым другой компанией материалом в течение всего периода выполнения данной операции. Подобная организация производства не является чем-то новым: много лет тому назад этот подход традиционно применялся в ряде отраслей кустарного ремесленного производства, где требовалось выполнить ряд технологических операций. Однако сейчас давальческие схемы стали использоваться крупными химическими и машиностроительными компаниями, фирмами, представляющими другие отрасли. Предназначенная для переработки продукция не только перевозится с одного завода на другой, но и вывозится с этой целью за границу, а затем вновь доставляется отправителю. Причем в течение всего периода времени, который занимают подобные операции, владельцем этой продукции остается прежний владелец. В зависимости от того, как регистрируются в отчетах о выпуске продукции и в таможенных декларациях такие операции, соответствующие статистические данные могут страдать неточностью. Например, если в документах не указана полная стоимость выпущенной продукции, это занижает показатель фактического уровня торговой интеграции рынков.

28. Управление национальной статистики (УНС) выявило значительное число компаний, которые стали представлять отрывочные, неполные данные о выпуске продукции после того, как в этих компаниях сменился владелец или же когда они стали строить деловые отношения со своими филиалами, расположенными за пределами Великобритании, используя давальческую схему. В результате того, что компании представляют такие данные, возникает ряд проблем и, в частности, проблемы, касающиеся:

- стоимости валового объема производства: в этом случае показатель объема товарооборота компании не включает стоимость материалов;
- закупок: в этом случае их стоимость также не включает стоимость материалов, которыми владеет компания, осуществляющая переработку продукции по давальческой схеме;
- стоимости запасов, которые могут быть не зафиксированы в документах, поскольку компания не вступает во владение этими запасами (и может даже не знать их точную стоимость);
- прибыли, размер которой зависит от стоимости услуг по переработке продукции на давальческих условиях и может отражать наиболее выгодные налоговые режимы;
- торговли с другими государствами.

29. Причина, по которой деловые партнеры, действительно независимые друг от друга, стремятся осуществлять переработку продукции за границей на давальческих условиях, заключается в сокращении расходов, что становится возможным в результате специализации. Экономическая логика такого подхода очевидна, поскольку компании, специализирующиеся на тех или иных технологических операциях, будь то нанесение покрытий, прокатка или простая сборка, могут предложить более эффективную организацию производства, более высокое качество продукции и более полное

использование имеющегося потенциала, чем подразделения, входящие в состав производственных объединений. Следует отметить, однако, что если переработка продукции на давальческих условиях осуществляется дочерними компаниями, это также имеет последствия с точки зрения налогообложения. В соответствии с правилами, регулирующими порядок передачи товаров одной компанией, входящей в группу компаний, другой компании из этой же группы, такие сделки должны оцениваться и рассматриваться как сделки по продаже, осуществляемые независимыми деловыми партнерами. Обеспечить соблюдение этих правил в тех случаях, когда речь идет не о товарах, а об услугах, довольно сложно. Поэтому переработка продукции на давальческих условиях может порой использоваться некоторыми компаниями для того, чтобы переводить получаемую прибыль в страну с низкими налоговыми ставками.

30. Следует подчеркнуть, что в большинстве официальных руководящих документов говорится о том, что переработку продукции на давальческих условиях следует рассматривать в качестве операции по изготовлению продукции (Международная стандартная промышленная классификация - ISIC, NACE), и что трансграничную передачу продукции с целью переработки следует рассматривать как передачу права на владение данной продукцией (Руководство по подготовке платежного баланса, ESA 95). Рекомендации, касающиеся налогообложения, сформулированы менее четко. Если компании структурируют свои операции и информационные потоки таким образом, чтобы наиболее эффективным образом использовать налоговые правила, существует большая вероятность того, что некоторые из них сталкиваются с трудностями, когда от них требуют информацию, на основании которой можно будет подготовить достоверные и точные статистические данные по выпуску продукции и импортным / экспортным операциям.

31. Управление национальной статистики предпринимает меры, направленные на обеспечение соблюдения действующих официальных рекомендаций и руководящих указаний. Вместе с тем представляется целесообразным и полезным изучить применяемый в США подход к измерению показателей работы зарубежных дочерних компаний и филиалов, который предполагает сбор подробной информации, касающейся таких аспектов, как характер деловых связей, практика заключения контрактов с фирмами-подрядчиками и организация маркетинга, масштабы производственной деятельности, географический охват и активы. Имея столь полное представление об отдельных компаниях, специалисты в области статистики и экономисты смогут лучше разбираться в вопросах, касающихся:

- видов прямых зарубежных инвестиций / зарубежных предприятий, находящихся во владении компаний из Великобритании, включая вертикальные / горизонтальные отношения, что, в свою очередь, позволит иметь более полное представление об экономической эффективности;
- характера деловых отношений между действующими в Великобритании филиалами компаний, находящихся в иностранном владении, и их материнскими компаниями;
- видов торговых соглашений, заключаемых между подразделениями, входящими в состав многонациональных корпораций, и степени их интеграции.

32. Если политики хотели бы также определить, в какой мере все отрасли национальной экономики охвачены процессом глобализации, для них может представлять интерес информация о количестве компаний-экспортеров / компаний-импортеров, действующих в ключевых секторах. Подобная информация даст им

больше, чем данные о совокупном потоке товаров / услуг, поскольку с помощью этой информации можно определить степень фактической взаимозависимости экономик. В настоящее время организации, отвечающие за подготовку отчетов об исполнении государственного бюджета, не запрашивают у компаний сведения об экспорте и импорте товаров, полагаясь вместо этого на данные по импорту / экспорту, которые представляет таможенная служба. Вместе с тем следует отметить, что в рамках структурированных обследований хозяйственной деятельности в Великобритании сейчас собираются данные, касающиеся импорта и экспорта услуг. Возможно, будет полезно собирать аналогичные сведения по другим группам, чтобы иметь полную картину.

### **III. НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ В СОСТАВЕ МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ**

#### **Взгляните на "слона": оцените проблему в целом**

33. В основе системы национальных счетов лежит "производственная единица, выпускающая однородную продукцию (ПЕОП - УНР), которая называется в коммерческой статистике "единицей, выполняющей определенный вид производственной деятельности (ЕОПД - КАУ). Фактически ЕОПД представляет собой организационную единицу, или подразделение, функционирующее внутри данной компании и выполняющее сравнительно однородную работу. В Великобритании и других странах понятие "ЕОПД" эквивалентно понятию "компания" практически во всех случаях, за небольшим исключением, когда речь идет о самых сложных организационных структурах. Компания представляет собой наименьшую по размеру группу юридических единиц, входящую в ту или иную национальную группу компаний, которая обладает сравнительной самостоятельностью. Применение понятия "организационная единица" дает возможность более гибко подходить к решению вопроса о том, какую производственную единицу рассматривать в качестве ЕОПД. Здесь в качестве основного критерия выступает наличие статистических данных. Единица статистического учета, полученная таким образом, называется в Великобритании "отчитывающимся подразделением", которое используется в качестве единицы для целей выборочного контроля, сбора статистических данных и анализа. Полученные структурные данные затем используются:

- для того, чтобы определить базу для сравнения показателей объема выпуска продукции по отраслям и регионам, что имеет важное значение при подготовке отчета об исполнении государственного бюджета;
- для предоставления основных данных, касающихся взаимозависимости величины затрат и объема выпущенной продукции, характерных для того или иного сектора;
- для получения микроданных, которые используются при осуществлении подробного анализа экономической политики.

34. Такая схема работы обеспечивает достижение главной цели, — обеспечивает сбор данных по отраслям. Эти данные касаются валового объема производства и объема произведенной условно-чистой продукции, численности работающих и других производственных факторов и затрат в рамках национальной экономики. В то же время возникают проблемы с интерпретацией полученных результатов как на макроуровне, так и на микроуровне. Это особенно касается компаний, которые осуществляют деловые операции за рубежом. Использование принятого в Великобритании подхода к статистической отчетности означает, что статистические системы ряда других стран позволяют увидеть лишь отдельные "части слона". Если рассматривать эти части по

отдельности, цельная картина может не сложиться. Для того, чтобы статистические отчеты, представленные многонациональной корпорацией, помогли лучше понять такие вопросы, как, например, производительность или продуктивность, эти составные части следует рассматривать во взаимосвязи друг с другом, что даст возможность понять, как соотносятся затраты на производство с объемом производства.

35. Например, "Шелл", как корпорация, осуществляет координацию реализации программы НИОКР в своих филиалах по крайней мере в двух странах-членах Европейского союза. При подготовке отчетов о программе НИОКР компания "Шелл" должна указать, какие виды работ выполнены в каждой из стран. При этом не требуется, чтобы была отражена определенная взаимосвязь между этими работами. Существующие статистические системы также не позволяют установить связь между затратами в одной стране и выпущенной продукцией в другой стране. Вместо этого при осуществлении подробного анализа для разработки экономической политики обычно исходят из того, что производственные затраты отчитываемого подразделения, действующего в пределах той или иной страны, соотносятся с объемом продукции, выпущенным этим же подразделением. Данное соотношение вряд ли применимо к многонациональным корпорациям с вертикальной организацией, т. е. к интегрированным многонациональным корпорациям. В реальной жизни объемы продукции и результаты работы подразделения компании, действующего в одной стране, в очень большой степени определяются производственными затратами филиала этой же компании, действующего в другой стране.

36. Если рассматривать местные подразделения в странах в качестве самостоятельных предприятий, это может скрыть истинный характер отношений, которые существуют между подразделениями, входящими в состав многонациональной корпорации. В самих странах высказывается озабоченность в связи с необходимостью определить "истинные" размеры предприятий для того, чтобы регулировать работу механизмов конкуренции, проверять операции внутри компании и ценообразование при внутрифирменной передаче, а также для более глубокого понимания структурных воздействий на рынок. В силу вышесказанного было принято решение для целей статистики ввести следующее определение понятия "группа предприятий": "ассоциация предприятий", объединенных юридическими или финансовыми связями, которые предполагают контрольные функции. В последнем варианте проекта Руководства Евростата подчеркивается, что, несмотря на то, что в большинстве национальных регистров компаний указываются члены групп предприятий, которые контролируются из-за рубежа, и страна, осуществляющая контроль, немногие регистры содержат экономические данные, касающиеся операций вне территории той страны, в которой зарегистрировано данное предприятие (Руководство по подготовке регистров компаний, март 2003 г.). Используемая в США модель сбора данных, позволяющая получить целостную картину о деятельности предприятия, имеет ряд преимуществ, которые могут быть использованы для удовлетворения потребностей в выработке политики в данной области.

### **Что представляют собой составные части "слона"**

37. Программы НИОКР — всего лишь один пример аналогичных проблем, которые возникают в результате совместного использования интеллектуального капитала разными компаниями и подразделениями, входящими в состав межнациональных корпораций. В этой связи следует упомянуть еще одну, более сложную проблему, — совместное использование программных продуктов в рамках межнациональных корпораций. Например, системное программное обеспечение, используемое компанией "Сан Майкросистемз", в основном разработано самой компанией. Поэтому

значительную часть средств, которые пошли на оплату труда разработчиков программных продуктов и которые проходят в качестве расходов по бухгалтерским записям компании, на самом деле следует рассматривать как инвестирование в капитал в форме программных продуктов. Однако любые попытки расписать инвестиции в программное обеспечение по отчитывающимся подразделениям компании, действующим в разных странах, обречены на неудачу по следующим причинам:

- программное обеспечение, разработанное подразделениями компании "Сан", размещенными в Великобритании, используется филиалами компании, действующими в разных странах мира;
- многие из программных продуктов для внутренних систем, которые используются компанией "Сан" в Великобритании, разработаны в Северной Америке и Японии;

Фактически компания строит свою деятельность исходя из того, что у нее есть фонд интеллектуального капитала, который представляет собой программное обеспечение и другие элементы систем управления, которым могут бесплатно пользоваться подразделения компании, выполняющие разные операции. Имеются ли доказательства того, что этот вид интеллектуального капитала влияет на эффективность работы компании?

38. Анализ показателей производительности разных компаний США, осуществленный несколько лет тому назад CES, в рамках которого производительность компаний, действующих только на внутреннем рынке, сравнивалась с производительностью многонациональных корпораций, выявил существование так называемого "многонационального фактора". Результаты аналогичного анализа показателей производительности компаний в Великобритании свидетельствуют о наличии прочной и положительной связи между деятельностью многонациональных корпораций и производительностью, даже с учетом большого количества других факторов, влияющих на эти показатели.

| Тип компании в Великобритании             | Компании Великобритании, действующие только на внутреннем рынке | МНК Великобритании | МНК США | Другие МНК |
|---|---|--------------------|---------|------------|
| добавленная стоимость / сотрудники (£000) | 27,96   | 36,87              | 46,57   | 43,10      |
| (среднеквадратическое отклонение)         | (183,47)  | (39,30)            | (80,79) | (51,43)    |

Источник: Крискуоло и Мартин, 2003 г., данные о производительности компаний обрабатывающей промышленности Великобритании за период с 1996 по 2000 гг., взятые из Базы данных о результатах ежегодных опросов.

39. Результаты регрессивного анализа, осуществленного с учетом всех затрат, включая сравнительно более низкий уровень капитала в пересчете на одного сотрудника в многонациональных корпорациях Великобритании, свидетельствуют о том, что "многонациональный фактор" неизменно оказывал положительное влияние на производительность всех многонациональных корпораций, независимо от их происхождения. Американские многонациональные корпорации имеют незначительные дополнительные преимущества. В любом случае, ясно, что вышеупомянутый фактор способствует повышению производительности. Скорее всего,

это является следствием того, что эти многонациональные корпорации имеют доступ к интеллектуальному капиталу. Сведения, касающиеся факторов производства, вводимых посредством использования такого интеллектуального капитала, не собираются с помощью систем сбора данных для отчетов об исполнении государственного бюджета или для других источников статистической информации.

40. Этот вид анализа — один из немногих имеющихся инструментов, с помощью которых можно оценить стоимость интеллектуального капитала, совместно используемого компаниями в разных странах. Причем применение этого инструмента нельзя ограничить географическими рамками. Этот анализ, несмотря на его возможные недостатки, позволяет выявить дополнительную добавленную стоимость, которую могут создавать компании, имеющие доступ к совместно используемому техническому, организационному, человеческому и рыночному капиталу. Кроме того, результаты вышеупомянутого анализа дают основание предположить, что получаемый эффект зависит от масштабов. В частности, выявленные в ходе анализа "преимущества МНК США", возможно, отражают тот факт, что деятельность многонациональных корпораций, базирующихся в США, носит более глобальный характер, чем деятельность МНК других стран, и что рост производительности за счет интеллектуального капитала тем выше, чем шире охват рынков, где используется этот интеллектуальный капитал. Такая интерпретация результатов вышеупомянутого анализа в полной мере соответствует выводам, сделанным по итогам исследований единого европейского рынка, о которых говорилось ранее в данном докладе.

41. Последствия этого "многонационального эффекта" для измерения показателей, касающихся услуг в сфере капитала, весьма значительные и серьезно осложняют работу специалистов в области статистики. Интеллектуальный капитал многонациональных корпораций не находится в какой-то одной стране. Этот капитал является составной частью производственных систем, которые обеспечивают функционирование корпораций и позволяют им успешно конкурировать с другими компаниями. Причем этот вывод справедлив не только в отношении программных продуктов, о которых говорилось ранее. Любая попытка точно измерить в такой корпорации показатели формирования капитала в виде программного обеспечения, скорее всего, закончится неудачей, если это не будет сделано на уровне всех подразделений, входящих в данную группу компаний и действующих в разных странах мира.

#### **IV. ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫМИ АКТИВАМИ В МИРЕ БЕЗ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАНИЦ**

42. На статистические данные по международной торговле влияет растущий объем трансграничной электронной торговли (международной электронной коммерции). Изменяются подходы к предоставлению покупателям товаров и услуг. Мы рассмотрим в настоящем докладе вопрос о том, как эти изменения влияют на статистику международной торговли. В частности, мы остановимся на следующих двух аспектах этой проблемы: как можно отражать в статистических отчетах такие операции и как можно собирать данные, касающиеся подобных коммерческих сделок. При подготовке этого раздела доклада была использована статья Дэвида Раффлза из Управления национальной статистики Великобритании, который, в свою очередь, использовал доклад, подготовленный Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) и проект доклада для обсуждения, подготовленный Межведомственной рабочей группой по статистике торговли в сфере услуг. Оба этих доклада были представлены участникам конференции по проблемам статистики торговли, которая прошла в

декабре 2000 года под эгидой Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

### **Вопросы, касающиеся классификации**

43. Проблема классификации, а именно — следует ли классифицировать электронные пересылки, т. е. товары, пересылаемые с помощью электронных средств (в отличие от физической отправки) как товар, услугу, интеллектуальную собственность или что-нибудь другое (например, нематериальный товар) — касается не только статистики. Эту проблему также обсуждают специалисты в области налогообложения и торговой политики. Например, если их рассматривать в качестве обычных товаров, на них будут распространяться правила и нормы, принятые на основе Генерального соглашения о торговле и тарифах (ГАТТ). В свою очередь, это будет означать, что отправляемые с помощью электронных средств товары подлежат обложению таможенной пошлиной. С другой стороны, если такие товары классифицировать как услуги, на них будут распространяться правила и нормы, принятые на основе Генерального соглашения о торговле в сфере услуг (ГАТС). В этом случае они, очевидно, не будут облагаться таможенной пошлиной. Таким образом, решение проблемы классификации имеет значение для государственных доходов, источником которых являются таможенные сборы и пошлины.

44. Ниже перечисляются другие важные различия между ГАТТ и ГАТС. □ В числе общих обязательств, принимаемых участвующими сторонами в соответствии с положениями ГАТТ, — обязательство предоставлять режим наибольшего благоприятствования (РНБ) и национальный режим. В отличие от этого в рамках ГАТС принцип предоставления национального режима действует только в тех случаях, когда достигнута договоренность по конкретным обязательствам и конкретным видам услуг. Например, государства-члены Всемирной торговой организации (ВТО) указывают в своих перечнях, будет ли предоставлен национальный режим зарубежным поставщикам в той или иной отрасли обслуживания (т. е. будут ли на них распространяться те же внутренние правила и требования, которые действуют в отношении отечественных поставщиков аналогичных услуг). Таким образом, если на услуги, предоставляемые с помощью электронных средств, распространяются правила и нормы ГАТС и при этом не указывается, действует ли в отношении этих услуг какой-либо национальный режим, импортируемые услуги могут облагаться более высокими налогами по сравнению с аналогичными услугами, предоставляемыми отечественными поставщиками.

45. В соответствии с положениями ГАТТ запрещается использовать квотирование или количественные ограничения, которые разрешаются в рамках ГАТС. Таким образом, теоретически та или иная страна может (в принципе) ограничить количество книг, которые передаются в электронном формате через Интернет. Кроме того, возникают вопросы, касающиеся внутреннего налогообложения. В частности, большинство импортируемых товаров облагается внутренними налогами. В то же время услуги обычно облагаются более низкими внутренними налогами, или же таких налогов вообще не существует. Определенные виды сделок и операций, осуществляемых с помощью электронных средств, достаточно легко классифицировать. Например, если речь идет о товарах, которые были заказаны, оплачены или реализованы с помощью электронных средств, но отправка которых была осуществлена физически, ясно, что они рассматриваются в качестве товаров в общепринятом значении этого слова. То же самое касается предоставления с помощью электронных средств традиционных видов услуг, таких, как финансовые и

бухгалтерские услуги, туристические услуги, услуги, связанные с использованием компьютеров и другие канцелярские услуги, услуги в сфере образования и телекоммуникаций. Все они однозначно рассматриваются в качестве услуг в обычном понимании этого слова.

46. Наибольшие противоречия с точки зрения классификации вызывают вопросы, касающиеся электронной пересылки продуктов, имеющих физические аналоги (например, книг, музыкальной продукции, фильмов, видеоматериалов и программных продуктов). Раньше подобные продукты физически отправлялись в другие страны на таких носителях, как компактные диски, дискеты и пленки. Поэтому их классифицировали как товары. В последнее время эти продукты все чаще отправляют в другие страны в виде файлов данных, используя с этой целью виртуальные сети. Затем эти данные загружаются на носитель, распечатываются или хранятся в компьютере. Их можно посылать отдельным лицам для непосредственного использования или же розничным торговцам для последующего распространения.

47. Попросту говоря, суть введущихся споров заключается в следующем:

- следует ли классифицировать такие продукты как товар, поскольку они равноценны, например, напечатанной книге, компакт-диску или видеопленке, или же
- передача самих данных представляет собой услугу и поэтому эти "данные" следует рассматривать в качестве услуги, или же
- следует разработать специальную категорию для электронных пересылок, которая будет включать и товары, и услуги.

48. Под эгидой Канберрской группы (Canberra City Group) обсуждаются вопросы, касающиеся классификации нематериальных активов, обычно встречающихся в национальных счетах. Великобритания предложила разделить плату за готовые к поставке программные продукты на две части. Первая часть представляет собой единовременную плату за приобретение приспособления, обеспечивающего доступ (это включает физический компакт-диск, соответствующие инструкции и упаковочный материал). Вторая часть — это предоплата суммы арендной платы за доступ к тому или иному оригинальному нематериальному активу и его использование. Таким образом, продается не оригинальный программный продукт, а лишь доступ к оригиналу. Пользователь получает такой доступ на основании четко сформулированных лицензионных соглашений. Если данный режим будет утвержден в качестве одного из компонентов системы национальных счетов, это поможет выработать согласованный режим для целей международной торговли документальными копиями программных продуктов и передачи этих продуктов через Интернет. В обоих случаях платежи будут рассматриваться в качестве оплаты услуги. Однако при этом будет взиматься незначительная плата за товар, — устройство, обеспечивающее доступ к программным продуктам. В этом будет состоять отличие от документальных копий программных продуктов, которые непосредственно отсылаются пользователю.

#### **Существующая точка зрения международного сообщества**

49. Несмотря на то, что, вплоть до настоящего времени, не было заключено каких-либо международных соглашений, касающихся классификации электронных поставок продуктов в другие страны, есть основание полагать, что такая торговля будет рассматриваться как торговля в сфере услуг, а не торговля товарами. Более того, ряд государств, включая США, Канаду и Ирландию, рассматривают такие операции как

торговлю в сфере услуг, поскольку системы, используемые таможенными службами не могут выявить их. Эксперты ОЭСР в области налогообложения договорились о том, что для цели налогов на потребление, такие оцифрованные продукты, доставляемые с помощью электронных средств связи, не следует рассматривать в качестве товара. Если говорить о международном уровне, этот вопрос по-прежнему является одной из нерешенных проблем торговой политики.

50. В следующем разделе данного доклада рассматриваются возможные варианты классификации международной электронной коммерции и сопутствующих услуг в рамках торговли в сфере услуг и затрагиваются некоторые вопросы, которые еще предстоит решить.

#### **Вопросы, касающиеся статистического охвата**

51. Помимо классификации, существует еще одна проблема. Интернет дает возможность небольшим компаниям и индивидуумам участвовать в международной торговле. В этой связи возникает вопрос о том, осуществляется ли посредством электронной коммерции международная торговля в значительном объеме, который остается неохваченным с точки зрения статистики, т. е. не отражается и не учитывается существующими системами сбора статистических данных.

52. Например:

- Стоимость данной торговой сделки может быть ниже пороговых значений, установленных центральным таможенным органом данной страны, и поэтому не учитывается в статистических данных о торговле товарами. В рамках общеевропейской системы ИНТРАСТАТ, созданной для регистрации движения товарных потоков между государствами-членами Европейского союза, не осуществляется сбор данных, касающихся приобретения частными лицами товаров в странах ЕС.
- Поскольку в международной торговле, осуществляемой посредством электронной коммерции, участвует много новых и небольших фирм, могут возникать трудности с их поиском в регистрах компаний.
- Уэб-сайт часто может находиться не там, где находится поставщик, рекламирующий свои товары или услуги на данном сайте. Поэтому покупатель может не знать о местонахождении поставщика.
- В рамках традиционных обследований компаний, осуществляемых с целью сбора данных о торговле в сфере услуг, не собираются сведения, касающиеся приобретения частными лицами услуг за рубежом.

53. В ходе недавнего опроса компаний Великобритании, проведенного Управлением национальной статистики, который был посвящен электронной коммерции, участников опроса попросили указать процент продаж и закупок, осуществленных ими с помощью электронной коммерции. Их также попросили указать процент продаж посредством электронной коммерции клиентам за рубежом, не указывая при этом данные о закупках, которые они осуществили аналогичным способом за рубежом. В целом результаты опроса показали, что уровень закупок, осуществленных с помощью электронной коммерции, превышает уровень электронных продаж. При этом имелся в виду чистый объем закупок за рубежом.

### **Последствия для сбора данных в Великобритании**

54. В большинстве случаев обследования и анализ показателей международной торговли в сфере услуг (МТСУ- ITIS), которые проводятся Управлением национальной статистики, уже позволяют выявить такие операции. При этом анализируются примечания, которые участники обследований прилагают к заполненным вопросникам, и, в случае необходимости, делается специальная пометка о торговых операциях, осуществленных с помощью электронной коммерции.

55. В настоящее время Управление национальной статистики принимает меры для того, чтобы расширить масштаб вышеупомянутых обследований показателей торговли в сфере услуг с целью охватить этими обследованиями отрасли экономики и компании разного размера, которые, возможно, раньше не участвовали в международной торговле в сфере услуг. Эти меры, направленные на усовершенствование методов сбора статистических данных, должны обеспечить в будущем сбор данных об участии в новой электронной торговле небольших компаний и отраслей экономики, традиционно связанных с товарами, таких, как обрабатывающая промышленность, сектор розничной торговли и сектор оптовой торговли.

56. Сейчас в ходе обследований домашних хозяйств, проводимых Управлением национальной статистики, осуществляется сбор сведений о покупках, сделанных потребителями с помощью электронной коммерции. Однако в настоящее время покупки за рубежом специально не выделяются. Управление не планирует включать в вопросники соответствующие уточняющие вопросы, поскольку потребители вряд ли располагают информацией о действительном происхождении приобретенных ими товаров и услуг. Тем не менее, представляется возможным использовать данные этих обследований и данные других вышеупомянутых обследований для того, чтобы определить приблизительные показатели по товарам и услугам, которые напрямую получают потребители в Великобритании из других стран. Для этого потребуется регулярно сравнивать данные о продажах и закупках, получаемые в ходе опросов компаний, которые касаются электронной коммерции, с данными обследований домашних хозяйств, касающимися покупок, осуществленных с помощью электронных средств связи.

### **V. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС И ВОПРОСЫ, КАСАЮЩИЕСЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ**

57. Движение капитала между государствами, стимулирующее инвестиции, является важнейшим компонентом процесса глобализации экономики. Вот почему так важно иметь четкое и ясное представление о роли многонациональных корпораций в направлении инвестиционных потоков на рынки, которые они стремятся создать или расширить. Выделение инвестиций из других денежных потоков может помочь этому.

#### **Международная деятельность**

58. Великобритания является членом Европейской руководящей группы по многонациональным корпорациям, созданной Европейским центральным банком и Евростатом для изучения технической реализации и введения формы отчетности, предполагающей представление данных о платежном балансе и зарубежных инвестициях многонациональных корпораций. В платежном балансе (ПБ) отражается статистика по внешнеторговым операциям, произведенным данной экономикой с остальным миром. Платежный баланс является составной частью системы национальных счетов. Документ о состоянии зарубежных инвестиций (СЗИ)

фактически является статистическим отчетом об уровне финансовых активов и обязательств данной экономики по отношению к остальному миру. Таким образом, СЗИ представляет собой информацию об уровне запасов, в то время как платежный баланс включает показатели объемов потоков.

59. Руководящая группа по многонациональным корпорациям представит официальный отчет о проделанной работе во второй половине 2003 года. Данный раздел доклада всего лишь знакомит с некоторыми предварительными результатами этой работы и поэтому не должен рассматриваться в качестве документа, предвещающего официальный отчет. Более того, приведенные здесь мнения и точки зрения могут не совпадать с окончательными выводами Руководящей группы. Данный раздел в значительной степени отражает выводы и заключения, содержащиеся в отчете о проделанной работе, представленном Руководящей группой участникам 25-го заседания Комитета по валютной и финансовой статистике и статистике платежного баланса. Это заседание проходило в Люксембурге в январе 2003 года.

60. Проект ставит целью апробацию гармонизированных правил, регулирующих процесс подготовки и представления отчетов по ПБ / СЗИ европейскими многонациональными корпорациями. В рамках проекта будет изучен вопрос об осуществимости предложения запрашивать у многонациональных корпораций подробные данные по платежному балансу и зарубежным инвестициям с тем, чтобы можно было согласовать и упорядочить работу по подготовке национальных и общеевропейских статистических отчетов. В настоящее время в разных странах Европы применяются разные форматы отчетности по ПБ / СЗИ. Для компаний, имеющих филиалы в других европейских государствах, это создает дополнительные трудности, поскольку в каждом государстве-члене Европейского союза действуют свои требования, касающиеся обработки данных и их утверждения, которые должны соблюдаться подразделениями компаний, действующими в этих странах. Стандартизация правил, регулирующих отчетность по ПБ / СЗИ, будет способствовать повышению качества поступающей информации за счет упорядочения процесса отчетности на уровне компаний.

61. Гармонизированная модель представления отчетности по ПБ / СЗИ, разработанная для многонациональных корпораций, предполагает в качестве одного из главных условий тесное взаимодействие с системами бухгалтерского учета корпораций. Предложенная система разработана с учетом требований, предъявляемых к отчетности такими международными учреждениями, как Европейский центральный банк, Европейская комиссия и Международный валютный фонд. Она предполагает ежемесячное представление соответствующей информации непосредственно тому органу, который осуществляет сбор статистических данных по ПБ / СЗИ. Эта модель включает сбор данных о финансовых активах и обязательствах компании в других странах, включая данные о связанных с этим доходах от инвестиций. Для представления отчетности по зарубежным финансовым активам и обязательствам многонациональных корпораций была создана полностью выверенная и приведенная в соответствие модель представления отчетности как по запасам, так и по потокам. Более того, единая система отчетности также позволяет осуществлять сбор статистических данных по международной торговле в сфере услуг. Предполагается, что в качестве основных стандартов бухгалтерского учета будут использованы общепринятые стандарты бухгалтерского учета (GAAP), действующие в США, которые уже применяются некоторыми многонациональными корпорациями, базирующимися в странах-членах Европейского союза, или же международные стандарты бухгалтерского учета, описанные в соответствующем законодательном акте Европейского союза, который вступит в силу в 2005 году.

62. Исходя из результатов работы, полученных ко времени проведения вышеупомянутого заседания Комитета по валютной и финансовой статистике и статистике платежного баланса, можно сделать следующие выводы.
- i) В настоящее время невозможно непосредственно получить всю информацию, требующуюся для того, чтобы можно было применить предлагаемую модель единой отчетности. Потребуется закупить соответствующие программные продукты для систем бухгалтерского учета, используемых корпорациями.
  - ii) Почти все вышеупомянутые многонациональные корпорации использовали ПО (программное обеспечение) для автоматизации бухгалтерского учета, разработанное компанией САП для этих корпораций, в качестве единственной платформы или одного из важных инструментов управления своей деятельностью. В настоящее время в Нидерландах ведутся эксперименты по адаптации и расширению возможностей ПО SAP с тем, чтобы можно было обеспечить автоматизированное представление статистических данных по ПБ / СЗИ. Если в ходе этих экспериментов с применением ПО SAP будут получены конкретные результаты по Нидерландам, это даст основание полагать, что можно будет создать платформу для использования многонациональными корпорациями, базирующимися в других странах Европы. В свою очередь, это может подтолкнуть другие компании, предлагающие ПО для автоматизации бухгалтерского учета, к разработке таких решений в качестве одного из важных элементов их рыночной стратегии.
  - iii) Была подчеркнута важность наличия в любых решениях интегрированных решений для планирования использования ресурсов компании (ERP), поскольку применение таких решений помогает упорядочить и структурировать отчетность по ПБ / СЗИ.
  - iv) Многонациональные корпорации инициировали вышеупомянутый проект для того, чтобы сократить объем работы, которую им сейчас приходится выполнять специально для того, чтобы представлять требующиеся статистические данные. Одна из главных проблем заключается в обеспечении окупаемости первоначальных затрат на новое программное обеспечение за счет средств, получаемых от использования уже имеющегося ПО для автоматизации бухгалтерского учета.
  - v) Что касается отчетности по услугам, был сделан вывод о том, что уровень детализации, установленный в соответствии с классификацией EBOPS (Extended Balance3 of Payments Services) является слишком обременительным с точки зрения сбора необходимой информации и не соответствует уровню детализации данных, которые хранятся в компаниях.
  - vi) Предварительная реакция некоторых компаний, которые не являются финансовыми корпорациями, свидетельствует о том, что портфельные инвестиции не имеют для них большого значения. Поэтому на момент написания данного отчета о проделанной работе этот аспект анализа осуществимости вышеупомянутого предложения остается неизученным.
  - vii) Предлагаемая схема отчетности по прямым зарубежным инвестициям, разработанная в соответствии с принципами ведения национальных счетов и подготовки платежных балансов, в целом хорошо вписывается в учетную практику компаний. Этот аспект — один из положительных результатов анализа с точки зрения реализации имеющего важное значения компонента ПБ предлагаемой модели отчетности. Есть основания полагать, что аналогичный положительный вывод можно будет сделать и в отношении зарубежных активов и обязательств.

### **Некоторые предварительные выводы**

63. По всей вероятности, успешное внедрение предлагаемой модели будет в значительной мере зависеть от создания соответствующих приложений к ПО для

автоматизации бухгалтерского учета. Тот факт, что процесс представления европейскими компаниями статистической отчетности будет регулироваться соответствующими правилами, является дополнительным стимулом для многонациональных компаний, имеющих филиалы в Европе и, следовательно, для компаний - разработчиков ПО для автоматизации бухгалтерского учета искать пути и способы решения этой проблемы и выделять на эти цели необходимые средства.

64. Вышеупомянутый предварительный анализ осуществимости предложения о внедрении гармонизированной модели представления отчетности позволяет сделать вывод о том, разработка программного обеспечения, которое расширит возможности широко применяемых систем бухгалтерского учета, будет выгодна и заинтересованным компаниями, и национальным статистическим службам. Однако при этом остается открытым главный вопрос: станет ли для компаний необходимость представлять в соответствии с новыми правилами такие статистические данные достаточным стимулом для того, чтобы выделить средства на разработку требуемого программного обеспечения? Кроме того, учитывая тот факт, что платформа SAP используется для удовлетворения индивидуальных потребностей компаний, можно ли будет обеспечить финансирование соответствующего ПО и осуществить разработку программных продуктов в соответствии с общепринятыми стандартами, которые могли бы легко соблюдаться компаниями в процессе применения решений SAP? Хотя руководители высшего звена многонациональных корпораций полны энтузиазма и готовы решать эту проблему, в самих компаниях не проявляют готовность выделить на эти цели имеющиеся ограниченные ресурсы, что вполне понятно. В этом смысле ярким примером служит тот факт, что двенадцать из тринадцати многонациональных корпораций, участвовавших в опросе, проведенном в рамках анализа осуществимости предложения о внедрении гармонизированной модели представления отчетности, дали подробные качественные ответы на вопросы, содержащиеся в представленном им вопроснике. В то же время полный вариант статистического опросного листа, включая подробные фактические данные, был представлен только двумя многонациональными корпорациями, о чем было упомянуто на заседании Комитета по валютной и финансовой статистике и статистике платежного баланса в январе 2003 года.

## **VI. ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

65. Круг потребностей в области статистического учета, связанных с процессом глобализации, выходит за рамки вопросов, рассмотренных в настоящем докладе. Тем не менее, такие имеющие важное значение вопросы, как

- понимание процесса "дезинтеграции", или дробления деятельности компаний, включая разрыв цепочек создания стоимости, которая осуществляется компаниями в ряде стран,
- ограниченный характер статистических данных, поступающих из отдельных стран, которые касаются более масштабных операций многонациональных корпораций, охватывающих ряд государств,
- движение нематериальных активов и инвестиций из одной страны в другую в результате действий компаний и домашних хозяйств, или семей, говорят о необходимости сбора на международном уровне соответствующих статистических данных, по крайней мере, по отдельным отраслям экономики. Первые шаги в этом направлении уже сделаны. Однако статистическим службам большинства государств еще предстоит проделать большую работу.

66. Важно, чтобы эта работа велась с учетом необходимости решения двуединой задачи, — с одной стороны, достижения целей, поставленных перед национальными статистическими службами, которые заключаются в обеспечении надежной и точной отчетности о деятельности, осуществляемой в пределах национальных границ, а с другой стороны — достижения целей, поставленных в рамках контроля за деятельностью многонациональных корпораций.

## **БИБЛИОГРАФИЯ**

"Всеобъемлющая глобальная стратегия" (Total Global Strategy), Джордж С. Йип, Издательство "Прентис Холл", 1992 г.

"Стратегии расширения многонациональных корпораций в США" (Expansion Strategies of US Multinational Firms), Гордон Х. Хэнсон, Реймонд Дж. Маталони, Мэтью Дж. Слотер. Национальное управление экономических исследований, 2001 г.

"Открытый мир" (Open World), Филип Легрейн, издательство "Абакус", 2002 г.

"Интеграция торговли и обособленность производственных процессов в мировой экономике" (Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy) Роберт К. Финстра, "Журнал по проблемам экономического развития", 1998 г.

"Измерение показателей глобализации: роль многонациональных корпораций в экономике стран-членов ОЭСР" (Measuring Globalisation; the role of multinationals in OECD economies), ОЭСР, 2001 г.

"Эффективность работы компаний, действующих в масштабах всей Европы" (The Performance of Europe-wide Businesses), Тони Клейтон, LBS Strategy Review, 1999 г.

"Многонациональные корпорации и проблема производительности" (Multinational Enterprises and Productivity), Кьяра Крискуоло, Ральф Мартин, Исследовательский центр по изучению предпринимательской деятельности / Управление национальной статистики, 2003 г.

"Руководство по подготовке регистров компаний" (Business Register recommendations manual), Глава XXI "Концерны", Евростат, март 2003 г.

"Тарифы, налоги и электронная коммерция в контексте доходов развивающихся государств" (Tariffs, Taxes and Electronic Commerce: Revenue Implications for Developing Countries), С. Тельтчер, Учебная серия ЮНКТАД по вопросам политики в области международной торговли товарами, No. 5. UNCTAD/ITCD/TAB/5. Женева, 2000 г.

Проект Приложения к Руководству по электронной коммерции и международной торговле в сфере услуг (текст проекта Приложения размещен по следующему адресу: <http://www.oecd.org/std/tradhome.htm> )

Электронная коммерция: условия для создания налоговой основы. Доклад Комитета ОЭСР по финансовым вопросам, 1998 г.

"Результаты проведенного в 2000 году опроса компаний, посвященного проблемам электронной коммерции", М. Вильямс, "Экономические тенденции", № 572, июль 2001

г., Лондон. С материалом можно ознакомиться по следующему адресу:  
<http://www.statistics.gov.uk>

"Трансграничная электронная коммерция и международная торговая статистика",  
Дэвид Раффлз, "Экономические тенденции", № 576, ноябрь 2001 г., Лондон.