



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
И СОЦИАЛЬНЫЙ СОВЕТ

Distr.  
GENERAL

ECE/CES/GE.20/2006/6  
9 February 2006

RUSSIAN  
Original: ENGLISH

ЕВРОПЕЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОМИССИЯ    СТАТИСТИЧЕСКАЯ КОМИССИЯ  
КОНФЕРЕНЦИЯ ЕВРОПЕЙСКИХ СТАТИСТИКОВ

Группа экспертов по национальным счетам

Восьмое совещание  
Женева, 25-28 апреля 2006 года  
Пункт 6 предварительной повестки дня

ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕРЕНИЯ И АНАЛИЗА В НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТАХ  
В УСЛОВИЯХ СРЕМТЕЛЬНО УСИЛИВАЮЩЕЙСЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ<sup>1</sup>

Документ представлен Центральным бюро статистики Израиля

Настоящее совещание организуется совместно с Евростатом и Организацией  
экономического сотрудничества и развития

1. Вследствие стремительно усиливающейся глобализации производства, роста торговли услугами, увеличения числа международных транзакций и потока информации через Интернет в последние годы возникли значительные проблемы в области измерения и анализа в рамках национальных счетов. Регистрация транзакций между соответствующими странами может быть затруднена и страдать противоречиями, что оказывает отрицательное влияние на качество данных платежного баланса и национальных счетов. Это также затрудняет подготовку таблиц "затраты - выпуск", оценку рядов в постоянных ценах, составление показателей роста и производительности, что осложняет экономический анализ.

<sup>1</sup> Настоящий документ был подготовлен Соли Пелег и Шимоном Ариели по просьбе секретариата.

2. К числу вопросов, требующих первоочередного внимания, относятся растущие потоки услуг и транзакций, не охватываемых существующими обследованиями и административными данными, совместное международное производство, трансграничный аутсорсинг и сложные транзакции, такие, как связанные с объединениями и обменами акциями.
3. Международные рекомендации, касающиеся охвата и методов измерения, в настоящее время не позволяют найти удовлетворительное решение многочисленным из этих проблем.
4. Израиль испытывает подобные трудности уже на протяжении ряда лет и поэтому занимается поиском соответствующих решений. Ниже описаны некоторые из встреченных проблем, а также предлагаются возможные решения.

#### **ПОТОКИ УСЛУГ И НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ, НЕ ОХВАТЫВАЕМЫЕ СУЩЕСТВУЮЩИМ СБОРОМ ДАННЫХ**

5. Общая проблема охвата потоков услуг и нематериальных активов в платежном балансе и национальных счетах хорошо известна во многих странах. В Израиле эта проблема представляется важной, поскольку в структуре промышленности произошли относительно стремительные изменения в направлении увеличения доли производства и внешней торговли в сфере услуг и нематериальных активов. Нижеприводимая таблица 1 иллюстрирует рост выпуска сферы услуг и экспорта услуг за период с 1995 года.

**Таблица 1. Добавленная стоимость сферы услуг и экспорт услуг**

<b>В млрд. долл. США в ценах 2000 года</b>		
	<b>Добавленная стоимость сферы услуг в секторе предприятий</b>	<b>Экспорт услуг</b>
<b>1995</b>	<b>33,5</b>	<b>8,3</b>
<b>1996</b>	<b>35,8</b>	<b>8,3</b>
<b>1997</b>	<b>36,4</b>	<b>8,9</b>
<b>1998</b>	<b>39,1</b>	<b>9,8</b>
<b>1999</b>	<b>41,7</b>	<b>11,9</b>
<b>2000</b>	<b>46,5</b>	<b>14,7</b>
<b>2001</b>	<b>46,0</b>	<b>12,1</b>
<b>2002</b>	<b>45,3</b>	<b>11,4</b>
<b>2003</b>	<b>45,6</b>	<b>13,0</b>
<b>2004</b>	<b>48,5</b>	<b>15,7</b>

6. В прошлом международные потоки услуг и нематериальных активов отслеживались с помощью банковских данных, поскольку потоки иностранной валюты контролировались Центральным банком, а подробная информация о транзакциях регистрировалась банками. Однако после отказа от валютного контроля банковские данные могут не охватывать все транзакции, поскольку фирмы могут оставлять иностранную валюту за границей, что обеспечит регистрацию только чистых потоков, а классификация потоков может стать менее надежной, поскольку она не требуется для контроля валютных потоков или в других административных целях. В целях совершенствования измерений банковские данные постепенно дополнялись и сопоставлялись с альтернативными источниками данных в Центральном бюро статистики Израиля (ЦБСИ). Примером могут служить данные о доходах от экспорта в разбивке по отраслям, собираемые от органов, ведающих вопросами НДС. Эти данные классифицируются в ЦБСИ с использованием коммерческого регистра. Они увязываются с таможенными данными о торговле товарами и сопоставляются с банковскими данными с целью улучшения их классификации и охвата. Также недавно было начато проведение специального обследования внешнеторговых операций с услугами, и в будущем мы планируем проводить такие обследования регулярно.

7. По мере увеличения объема данных и в результате сопоставлений с обычными источниками данных стали очевидны проблемы с существующими источниками данных, которые обусловили разработку некоторых специальных методик учета. В нижеследующих пунктах описываются три такие специальные методики учета.

## **СОВМЕСТНОЕ ТРАНСГРАНИЧНОЕ ПРОИЗВОДСТВО**

8. С 1990-х годов наблюдается быстрый рост числа филиалов иностранных корпораций или отделений многонациональных предприятий в Израиле, занимающихся совместным трансграничным производством. Так, например многие международные компьютерные предприятия и предприятия по разработке программного обеспечения открыли центры НИОКР в Израиле. В Израиле также работают многочисленные международные корпорации по производству полупроводников.

9. С другой стороны, израильские компании приобрели фирмы или открыли новые филиалы за границей и приступили к совместному производству с этими предприятиями.

10. Иллюстрацией роста таких связей может служить динамика международных прямых инвестиций за последние годы, данные по которой приводятся в таблице 2.

11. Поскольку значительная часть выпуска многих иностранных филиалов в Израиле приходится на НИОКР, программное обеспечение и услуги поддержки, которые могут передаваться/оказываться за границу через Интернет или по телефону, измерение

деятельности таких единиц стало довольно сложным делом. Передача продукции головным предприятиям за границей может не регистрироваться в силу ее нематериального характера. Даже если передача продукции регистрируется, она может оцениваться по себестоимости или "трансфертам" ценам, а не рыночной стоимости, как этого требует СНС.

12. До недавнего времени источником информации о транзакциях между связанными предприятиями являлись в основном вышеупомянутые банковские данные. Что касается иностранных филиалов в Израиле, то единственными транзакциями, охватываемыми платежным балансом, являлись на практике денежные переводы головного предприятия за границы для финансирования заработной платы работников отечественного предприятия. В прошлом такие транзакции зачастую регистрировались как доход, а не как реализация продукции и обычно не включали наценку.

**Таблица 2. Прямые иностранные инвестиции в Израиле**

**В млн. долл. США**

<b>По состоянию на конец года</b>	<b>Прямые иностранные инвестиции в Израиле</b>	<b>Прямые инвестиции за границу</b>
<b>1996</b>	<b>7 096</b>	<b>3 283</b>
<b>1997</b>	<b>9 566</b>	<b>5 223</b>
<b>1998</b>	<b>11 913</b>	<b>5 376</b>
<b>1999</b>	<b>18 658</b>	<b>6 283</b>
<b>2000</b>	<b>22 562</b>	<b>9 091</b>
<b>2001</b>	<b>23 896</b>	<b>9 249</b>
<b>2002</b>	<b>23 691</b>	<b>10 319</b>
<b>2003</b>	<b>30 265</b>	<b>13 064</b>
<b>2004</b>	<b>32 168</b>	<b>16 135</b>

13. В целях совершенствования измерений банковские данные были постепенно заменены данными предприятий, собираемыми с помощью финансовых отчетов или в ходе обследований, что зачастую предусматривает посещение предприятий или личные опросы по телефону вследствие сложного характера данных транзакций. Собранные на настоящий момент данные свидетельствуют о том, что предприятия включают минимальную наценку, требуемую налоговыми властями в соответствующих странах. Так, например, израильские предприятия, аффилированные с предприятиями США, включают наценку, требуемую Налоговым управлением США, в стоимость своей продукции, указываемую в своих финансовых отчетах.

14. Однако поскольку предприятия занимаются совместным производством, то представляется важным, чтобы рыночная стоимость продукции делилась между

предприятиями таким образом, чтобы это адекватно отражало их участие в совместном производстве.

15. Одной из важных мер является обособление предприятий, занимающихся совместным международным производством, от других предприятий, поскольку их структура и методы производства неизбежно будут отличными от других предприятий, что скажется на анализе выпуска в экономике. ЦБСИ приступило к сбору данных о многонациональных предприятиях (МНП) в соответствии с руководящими принципами Справочника по экономическим показателям глобализации, опубликованного в 2005 году ОЭСР. Первые результаты были опубликованы в январе 2006 года. Результаты этого обследования могут использоваться для выделения фирм, занимающихся совместным производством. Обследование охватывает МНП, головные предприятия которых находятся за границей (IN), и МНП с головными предприятиями в Израиле (OUT). Используемые переменные являются значимыми для анализа выпуска таких предприятий. Однако рекомендуемый в Справочнике охват является недостаточным для составления полной картины совместной деятельности, поскольку данные о МНП IN охватывают только данные, имеющиеся в отечественном филиале. Данные также страдают вышеупомянутыми недостатками - использование "трансфертных цен" и отсутствие информации о рыночной стоимости элементов совместного производства. Данные, приводимые ниже в таблице 3 и касающиеся МНП с головными предприятиями в Израиле, свидетельствуют о значительном объеме совместной деятельности.

**Таблица 3. Многонациональные предприятия с головными компаниями, расположенные в Израиле (OUT)**

**В млрд. долл. США**

	<b>Общий объем продаж</b>	<b>В том числе: продажи из Израиля (за исключением экспорта филиалам)</b>	<b>Экспорт из Израиля в филиалы за границей</b>
<b>2002</b>	<b>24,7</b>	<b>9,7</b>	<b>3,9</b>
<b>2003</b>	<b>27,8</b>	<b>10,5</b>	<b>4,1</b>

16. Дополнительное совершенствование оценок можно обеспечить за счет комбинирования и анализа внутренних данных с собранными за границей данными о предприятиях, занимающихся совместным производством.

17. В случае невозможности получения адекватных данных об удельном весе отечественной экономики в совместном международном производстве, возможно, было бы полезным по меньшей мере располагать цифрами о валовом совместном международном производстве. Такая информация могла бы публиковаться во всех

соответствующих странах наряду с частичными имеющимися данными об их удельном весе с целью предоставления более релевантной информации пользователям.

## **ТРАНСГРАНИЧНЫЙ АУТСОРСИНГ**

18. Трансграничный аутсорсинг известен в Израиле уже на протяжении многих лет. В первые годы текстильные и швейные компании были основными предприятиями, использовавшими аутсорсинг для производства части своей продукции за границей. Однако в последние годы внешний аутсорсинг развивался быстрыми темпами, и сегодня значительная часть производства текстильных изделий и одежды вынесена за границу. Аутсорсинг становится все более типичным явлением и в других отраслях, таких, как отрасли по производству полупроводников и обработке алмазов.

19. В первые годы были отмечены проблемы с регистрацией трансграничных потоков обработанных товаров и анализом процессов производства, однако, поскольку эта проблема являлась относительно незначительной, не было принято никаких особых мер. Однако по мере развития аутсорсинга и перехода многочисленных предприятий на полный аутсорсинг (так называемые фирмы без собственных производственных мощностей) проблемы приобретали все более острый характер, что обусловило необходимость поиска решений в области измерений и анализа. Описываемое ниже решение, касающееся вышеупомянутого типа предприятий, уже было представлено на одном из форумов по вопросам международной торговли ОЭСР (Arieli, Peleg 2005) и также является релевантным в отношении предприятий, использующих частичный аутсорсинг.

## **ПРЕДПРИЯТИЯ БЕЗ СОБСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ**

20. Все более широкое использование аутсорсинга привело к созданию предприятий, которые работают в режиме полного аутсорсинга, т.е. вся обработка выполняется субпорядчиками, и которые принято называть предприятиями без собственных производственных мощностей. Такая форма аутсорсинга особенно присуща предприятиям, занимающимся разработкой полупроводников, однако никоим образом не ограничивается отраслями полупроводников или электроники.

21. Частичные данные о предприятиях без производственных мощностей в отрасли полупроводников, собранные для целей составления платежного баланса в Израиле, свидетельствуют о быстром росте таких предприятий (см. таблицу 4).

**Таблица 4. Экспорт компаний без собственных производственных мощностей отрасли полупроводников в Израиле**

**в млн. долл. США**

	<b>Валовая прибыль от продаж за границу</b>	<b>Чистая прибыль от продаж за границу</b>
2001	380,0	131,1
2002	510,5	176,1
2003	612,6	211,3
2004	752,1	259,4

22. В большинстве случаев конечный продукт напрямую поставляется субподрядчиком потребителям, в связи с чем в стране, в которой зарегистрировано предприятие без производственных мощностей, не регистрируются никаких потоков импорта или экспорта товаров. Таким образом, на первый взгляд деятельность таких предприятий напоминает деятельность фирм, занимающихся перепродажей товаров за границей: они покупают продукты у нерезидентов и продают их нерезидентам и могут иметь относительно большой объем реализации. Однако существуют некоторые важные виды деятельности, которые обычно отсутствуют у предприятий-посредников. К таким дополнительным видам деятельности относятся НИОКР и управление совместным производством. По сути значительная часть добавленной стоимости, получаемой предприятиями без собственных производственных мощностей, может быть отнесена главным образом на счет таких видов деятельности.

23. Нижеследующий пример, опирающийся на данные об израильских предприятиях без собственных производственных мощностей в отрасли полупроводников, иллюстрирует типичную структуру их деятельности:

Предприятие без собственных производственных мощностей осуществляет разработку и маркетинг готовой продукции, которая производится неаффилированными предприятиями в одной азиатской стране. В финансовых отчетах отечественного предприятия вся стоимость продаж конечной продукции регистрируется как внутренний доход. Чистый доход отечественного предприятия после вычета платежей зарубежным субподрядчикам составляет значительный процент стоимости производства.

Годовой доход в тыс. долл. США:

*Поступления*

Экспорт продукции конечным потребителям ..... 110 000

*Затраты*

Продажи продукции (субконтрактное производство) ..... 60 000

<i>Валовая прибыль</i> .....	50 000
<i>Операционные издержки</i>	
Исследования и разработки .....	20 000
Сбыт и маркетинг .....	10 000
Общие административные расходы .....	5 000
Общие операционные расходы .....	35 000
<i>Операционная прибыль</i> .....	15 000

24. В Израиле проблемы с измерением этих видов деятельности впервые были выявлены тогда, когда было обнаружено, что транзакции, связанные с такими предприятиями, не включаются в платежный баланс. С одной стороны, данные, сообщаемые такими предприятиями банковской системе о своих международных транзакциях, классифицировались как экспорт и импорт товаров. С другой стороны, поскольку при этом не осуществляется никакой трансграничной купли-продажи, транзакции этих предприятий не включались в таможенную документацию, которая служит источником данных о внешней торговле товарами, используемым для составления платежного баланса Израиля. Проблемы измерения оказали отрицательное влияние на ряды коммерческих показателей, национальные счета и платежный баланс.

25. После обнаружения этой проблемы был начат специальный сбор данных от этих предприятий, проблема была углубленно проанализирована, и предложено ее решение.

26. В первую очередь было предложено выделять по мере возможности подразделение НИОКР, оказывающее услуги НИОКР головному предприятию, не имеющему собственных производственных мощностей, в стране, составляющей статистику.

27. Затем производился анализ деятельности головного предприятия для принятия решения о том, каким образом классифицировать предприятие и учитывать его транзакции с остальным миром. Концепция "преобразователь", определенная в классификации КДЕС 1.1, была взята в качестве основы для принятия решения о том, следует ли классифицировать деятельность предприятия по категории "Торговля" (категория G МСОК) или категории "Обрабатывающая промышленность" (категория D МСОК). Согласно этому определению: "Преобразователями являются единицы, которые продают товары и услуги под своим собственным фирменным названием, однако организуют их производство другими. Эти единицы классифицируются по сектору G (Оптовая и розничная торговля) за исключением тех случаев, когда им принадлежит юридическое право и концепция продукта, в случае чего они должны классифицироваться как если бы сами производили товары". Предприятие, осуществляющее производство на условиях полного аутсорсинга и продающее товары без какого-либо участия в процессе производства, будет классифицироваться по категории "Торговля". С другой стороны,



если предприятие является владельцем патентных прав на продукты, занимается значительной деятельностью НИОКР и является владельцем конечных продуктов, которые продаются под ее фирменным названием, тогда оно будет классифицироваться по категории "Обрабатывающая промышленность".

28. Как поясняется выше, предприятия без собственных производственных фондов глубоко вовлечены в процесс производства, поскольку НИОКР являются одним из важнейших вводимых ресурсов этого процесса, а иностранное подразделение, осуществляющее производство, может лишь продавать товары не имеющему своих производственных мощностей предприятию, которое берет на себя коммерческий риск и ответственность за продукты. Таким образом, предложение заключалось в том, чтобы классифицировать не имеющие своих производственных мощностей предприятия в качестве предприятий обрабатывающей промышленности и учитывать их следующим образом:

- должен регистрироваться внутренний поток НИОКР (предназначенный для использования в производстве) от подразделения НИОКР головному предприятию, не имеющему своих производственных мощностей;
- головное предприятие, не имеющее своих мощностей, передает временно НИОКР заграничному субподрядчику для использования в определенном процессе производства без изменения прав собственности. Предлагается производить условный перенос прав собственности и не регистрировать этот временный поток;
- заграничный субподрядчик продает услуги по обработке (вводимого ресурса, принадлежащего другим) головному предприятию, не имеющему своих производственных мощностей. Стоимость этих услуг должна регистрироваться в качестве импорта страны предприятия, не имеющего своих производственных мощностей;
- головное предприятие, не имеющее своих производственных мощностей, продает конечные готовые продукты третьей стране, а субподрядчик поставяет эти товары непосредственно в эту страну. Хотя по практическим соображениям рассматривался вопрос о чистой регистрации (с регистрацией остающейся стоимости в качестве экспорта страны субподрядчика), было принято решение предложить валовую регистрацию всей стоимости товаров, что согласуется с определением не имеющих своих производственных мощностей предприятий в качестве производственного преобразователя;

29. Для облегчения анализа полученных таким образом данных пользователями предлагается выделять данные транзакции в отдельную подкатегорию: товары/услуги, произведенные на условиях аутсорсинга. Эта подкатегория может быть также разбита на:

- субподряд филиалов;
- субподряд неаффилированных предприятий.

30. Согласно этому предложению, внешние транзакции из вышеупомянутого примера должны регистрироваться в стране предприятий, не имеющих своих производственных мощностей, следующим образом:

Импорт из страны субподрядчика	
Товары/услуги, произведенные на условиях аутсорсинга .....	60 000
Экспорт в страну конечного потребителя	
Товары, произведенные на условиях аутсорсинга .....	110 000

31. Однако на практике применение предлагаемого подхода может быть сопряжено со значительными трудностями в силу стандартных процедур регистрации внешнеторговых сделок, используемых в стране. Следовательно, представляется необходимым принять к использованию определенную международную процедуру во избежание расхождений, дублирования и/или асимметрии в регистрации транзакций, связанных с производством на условиях аутсорсинга. Предложение заключается в том, чтобы страны нахождения не имеющих своих производственных мощностей предприятий регистрировали транзакции таких предприятий в отдельном перечне и в разбивке по странам-партнерам для обеспечения возможности внесения корректировок в регистрацию торговых сделок в этих странах-партнерах.

## **ОЦЕНКА ТРАНЗАКЦИЙ В СВЯЗИ С ТРАНСГРАНИЧНЫМ ПОГЛОЩЕНИЕМ КОМПАНИЙ**

32. Транзакции в связи с трансграничным поглощением компаний с конца 90-х годов прошлого века получили широкое распространение в Израиле, и с измерением таких транзакций возникли трудности. Особенно проблематичными являлись случаи объединения компаний из различных стран, предусматривавшие передачу нематериальных активов. Такие транзакции зачастую производятся путем обмена акциями, что может дополнительно затруднять измерения. Число поглощений начинающих компаний является особенно высоким, и ЦБСИ пытается решать проблемы, связанные с регистрацией таких поглощений уже на протяжении ряда лет. Ниже описываются найденные решения.

## ПОГЛОЩЕНИЯ НАЧИНАЮЩИХ КОМПАНИЙ

33. Масштабы деятельности начинающих компаний в сфере высоких технологий в Израиле быстро расширялись в 90-е годы прошлого столетия, достигнув своего пика в 2000 году, когда добавленная стоимость деятельности начинающих компаний, согласно оценке, составила до 3% ВВП. В период спада 2001-2003 годов добавленная стоимость начинающих компаний сократилась до 1-2%, однако в 2004-2005 годах был отмечен новый рост деятельности начинающих компаний. Значительную часть выпуска начинающих компаний в Израиле можно охарактеризовать как НИОКР. Разрабатываемые ими продукты предназначены в основном для отраслей программного обеспечения, электроники и телекоммуникаций.

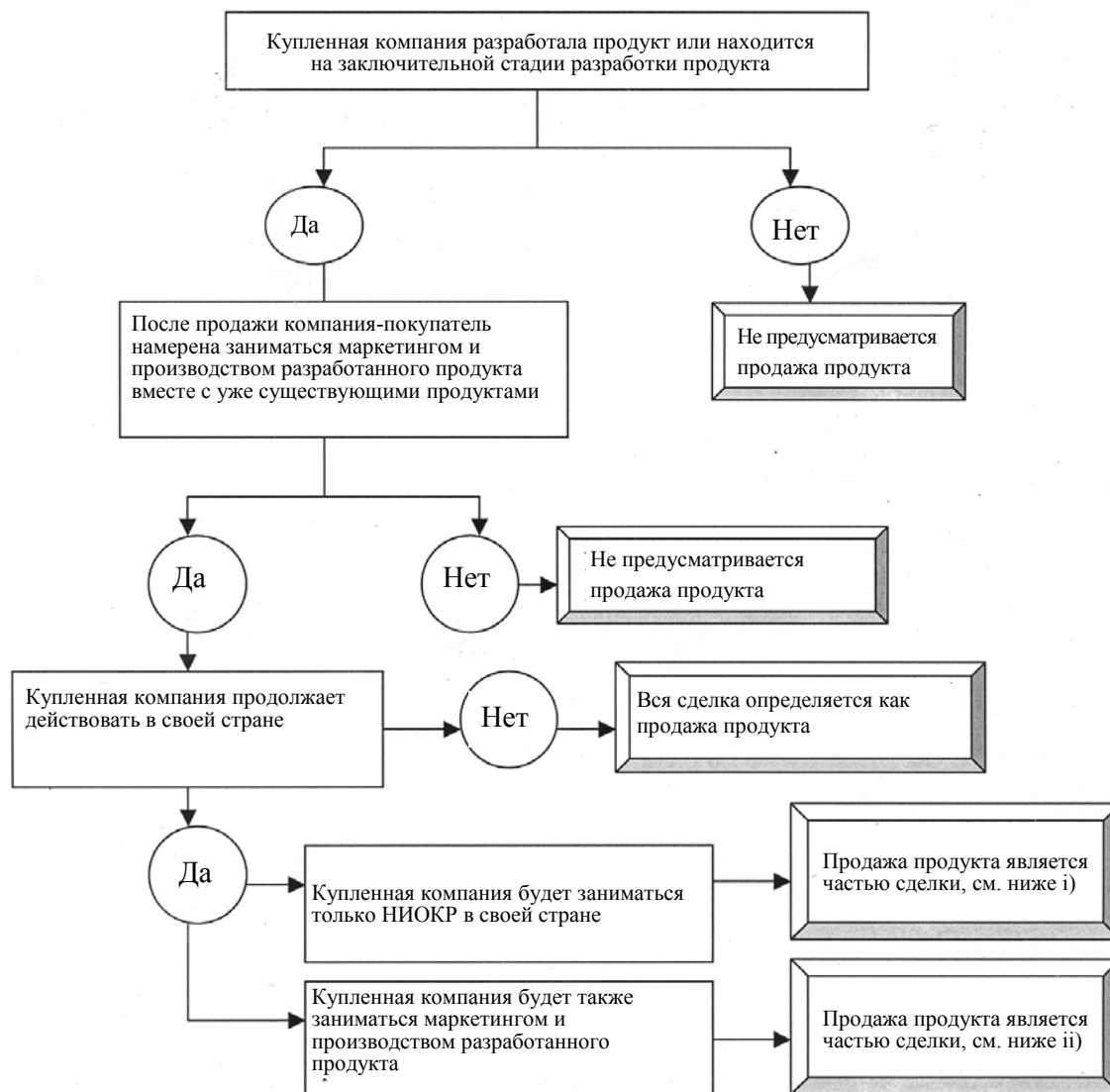
34. Многие начинающие или молодые высокотехнологичные компании были проданы или поглощены иностранными компаниями по высоким ценам, которые не имели видимой связи с зарегистрированной себестоимостью, операционной прибылью или доходами: цена некоторых из них достигала полумиллиарда долларов США и даже более, в то время как совокупный ВВП Израиля составлял чуть более 100 млрд. долл. США (в 2004 году ВВП равнялся 122 млрд. долл. США). Так, например, в 2000 году были зарегистрированы три исключительно крупных поглощения, цена которых составила 4,8 млрд., 2,7 млрд. и 1,6 млрд. долл. США соответственно, не говоря уже о целом ряде продаж стоимостью более полумиллиарда долларов США. В годы, последовавшие после спада, число поглощений уменьшилось, так же как их цена, однако по-прежнему встречаются случаи поглощений стоимостью в полмиллиарда.

35. В большинстве случаев высокая цена таких сделок будет отражать стоимость продукта - новой коммуникационной технологии, оригинального программного обеспечения и т.д., разработанных компанией. Продукт продается за границу в результате продажи всего предприятия. Поскольку большинство таких продуктов носят нематериальный характер, на практике передача продукта в связи с продажей предприятия зачастую не регистрируется. Регистрируется только финансовая сделка. В результате этого стоимость экспорта или импорта занижается.

36. В целях совершенствования измерений ЦБСИ на ежедневной основе занимается сбором газетных вырезок или отчетов, распространяемых рыночными аналитиками о продажах высокотехнологичных компаний за границу, которые вводятся в базу данных. Эти данные о продажах сопоставляются с банковскими данными, которые в настоящее время служат источником для расчета оценок финансовых транзакций в рамках платежного баланса, с целью проверки того, каким образом регистрируются транзакции. В каждом случае транзакция подвергается подробному изучению, и при возможности дополнительная информация собирается от лиц, участвовавших в этой сделке. Схема

принятия решения (приводимая на диаграмме 1) была разработана для определения того, предполагала ли сделка продажу продукта или нет.

**Диаграмма 1. Схема принятия решения относительно продаж начинающих компаний**



i) Если продажа продукта является лишь частью сделки, то балансовая стоимость купленной компании может служить приблизительной оценкой той части, которая отражает продажу такой компании как таковой (финансовая сделка). Разница между стоимостью продажи и балансовой стоимостью может служить оценкой стоимости проданного продукта.

ii) Если купленная компания будет заниматься маркетингом и производством в своей стране (а не только НИОКР), тогда после экспорта продукта его новому владельцу купленная компания будет пользоваться в будущие периоды услугами от продукта. Такие случаи учитываются отдельно, поскольку транзакции между покупателем и продавцом должны отслеживаться в будущие периоды, а информация о стоимости продукта в совокупности с данными об удельном весе на рынке может содействовать оценке таких транзакций.

37. Даже после принятия решения о характере сделки регистрация в национальных счетах выглядит довольно сложным делом вследствие многочисленных иностранных инвестиций в начинающие предприятия.

38. Нижеследующая иллюстрация опирается на некоторые поглощения, зарегистрированные в последние годы:

Возьмем начинающую компанию, которая действует уже на протяжении четырех лет, насчитывает в своем составе 30 сотрудников и занимается НИОКР с целью разработки нового вида коммуникационного программного обеспечения. Компания получила финансирование в размере 7 млн. долл. США от иностранного инвестора, который приобрел половину акций компании. Остальные акции равным образом разделены между отечественными основателями начинающей компании и работниками. Полгода назад компания объявила о завершении своих разработок. Сразу же после этого объявления в деловой газете появилась заметка о том, что одна зарубежная коммуникационная компания проявила интерес к покупке начинающей компании за 400 млн. долл. США, а позднее было объявлено о совершении этой сделки, и 400 млн. долл. США были выплачены в виде акций зарубежной коммуникационной компании. Стоимость разработки продукта оценивается примерно в 20 млн. долл. США. Зарубежная коммуникационная компания намерена сохранить начинающую компанию в качестве аффилированного исследовательского центра в стране ее нахождения.

Поскольку рыночная цена акций коммуникационной компании на момент сделки составляла 400 млн. долл. США, была зарегистрирована именно эта общая сумма. Финансовая стоимость компании как таковой без учета конечного продукта составляет 10 млн. долл. США. Остаточная сумма в размере 390 млн. долл. США является ценой разработанного продукта. Операционная прибыль составляет 370 млн. долл. США, половина из которых идет заграничному инвестору.

В платежном балансе и в национальных счетах были зарегистрированы следующие величины:

Экспорт: 390 млн. долл. США;

Выплата прибыли иностранным резидентам: 185 млн. долл. США.

## **ВОЗНИКШИЕ В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ПРОБЛЕМЫ**

39. Как упоминалось выше процесс совершенствования измерений также позволяет выявлять новые проблемы с существующими статистическими данными, которые были неизвестны до начала процесса. К числу вопросов, которые недавно привлекли к себе внимание ЦБСИ, относится вопрос производства с участием ряда стран в специальных промышленных зонах (СПЗ).

40. С 1999 года в Иордании и Израиле в рамках мирного процесса в регионе в сотрудничестве с США были созданы различные СПЗ. Недавно также были созданы СПЗ в Египте. Соглашение об СПЗ в Египте гласит: "В соответствии с законодательством США Египет и Израиль могут создавать специальные промышленные зоны или "СПЗ" и осуществлять экспорт продуктов, произведенных в этих СПЗ, в Соединенные Штаты на беспощинной основе. Для того чтобы продукт, произведенный в СПЗ, получил право беспощинного ввоза, предприятия СПЗ должны увеличить стоимость продукта по меньшей мере на 35%. Этот показатель минимальной добавленной стоимости в размере 35% может включать в себя затраты, осуществленные в Израиле, Египте или Соединенных Штатах Америки. По соглашению между Египтом и Израилем, каждая из этих стран должна обеспечивать вклад по меньшей мере в размере одной трети (11,7%) в выполнение минимального требования о содержании в 35%. СПЗ должны охватывать территории Египта и Израиля, хотя эти зоны не должны являться смежными".

41. Как представляется, такие зоны оказывают влияние на производство и торговлю в соответствующих странах, и в настоящее время начата работа по проверке и совершенствованию регистрации данной деятельности в платежном балансе и национальных счетах. Поток товаров из Израиля в заграничные зоны для последующей обработки регистрируется в рамках статистики внешней торговли, однако не ясно, должны ли также регистрироваться любые другие потоки, такие, как часть операционной прибыли в результате продажи конечной продукции. Хотя подход к учету совместных производителей или предприятий, работающих на условиях аутсорсинга, вероятно, будет соответствовать вышеописанной методике, данные по таким зонам необходимо будет обособить и отдельно анализировать их выпуск.

## **ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА**

42. Даже если все проблемы измерения будут преодолены, а дополнительные данные о доле отечественных предприятий в международном совместном производстве будут публиковаться отдельно для оказания помощи пользователям, по-прежнему сохранятся аргументы в пользу изменения и расширения анализа выпуска. Совместное международное производство может иметь определенные важные отличия от внутреннего производства, измеряемого и анализируемого на основе текущей СНС. Следует, возможно, предложить публиковать цифры о совместном международном производстве, описывающие распределение затрат, выпуска и дохода. Такие цифры могут рассчитываться либо путем сотрудничества со странами-партнерами, либо международными организациями. Структура таблиц "затраты-выпуск" может быть изменена для облегчения такой работы.

## **ВЫВОДЫ**

43. Усиливающаяся глобализация создает серьезные проблемы для измерения и анализа в рамках национальных счетов. Даже если проблемы охвата и классификации в источниках данных могут быть решены благодаря проведению специальных обследований, совершенствованию классификаций, проблемы анализа, обусловленные совместным международным производством и трансграничным аутсорсингом, не имеют легких решений. Быстрый рост таких международных связей, как представляется, требует новых подходов к анализу процессов производства и роста, которые будут сосредоточены не только на внутреннем производстве, но также предусматривать анализ международной совместной деятельности. Разработка таких подходов также требует составления данных платежного баланса, позволяющих подробный анализ транзакций с услугами и нематериальными активами, и активизации сотрудничества между национальными статистическими управлениями.

## **СПРАВОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**

- i) Arieli Shimon, and Soli Peleg – "Offshore outsourcing of the production – the problem of "fables" enterprises" – документ, представленный на шестом Совещании экспертов по статистике международной торговли (СМТ) ОЭСР и Совещании экспертов по статистике торговли услугами ОЭСР-Евростата, 12-15 сентября 2005 года, Париж.
- ii) Справочник по экономическим показателям глобализации, ОЭСР, Париж, 2005 год.
- iii) Office of United States Trade Representative: "Fostering Trade in the Middle East: An Israel – Egypt Trade Partnership", December 2004

[http://www.ustr.gov/Document\\_Library/Fact\\_Sheets/2004/Fostering\\_Trade\\_in\\_the\\_Middle\\_East\\_An\\_Israel\\_Egypt\\_Trade\\_Partnership.html](http://www.ustr.gov/Document_Library/Fact_Sheets/2004/Fostering_Trade_in_the_Middle_East_An_Israel_Egypt_Trade_Partnership.html)

iv) Statistical Classification of Economic Activities in the European Community, Revision 1.1 – Statistical Office of the European Communities, Luxembourg 2002.

v) Система национальных счетов 1993 года, Комиссия европейских сообществ, Международный валютный фонд, Организация экономического сотрудничества и развития, Организация Объединенных Наций, Всемирный банк, Series F, No. 2, Rev. 4, Брюссель/Люксембург, Нью-Йорк, Париж, Вашингтон (федеральный округ Колумбия), 1993 год.

\* \* \* \* \*