

**Экономический
и Социальный Совет**

Distr.: General
28 April 2015
Russian
Original: English

Европейская экономическая комиссия**Конференция европейских статистиков****Группа экспертов по национальным счетам****Четырнадцатая сессия**

Женева, 7–9 июля 2015 года

Пункт 4 предварительной повестки дня

Новые концептуальные вопросы

в области глобального производства

**Перепродажа услуг за границей [глава 10 проекта
руководства по измерению глобального производства]**

Подготовлено Целевой группой по глобальному производству

Резюме

Настоящий документ представляет собой выдержку из проекта руководства по измерению глобального производства, в котором изложены измерительные задачи применительно к связанным с услугами моделям глобального производства. В нем понятие перепродажи (товаров) за границей распространяется также и на сферу услуг, и рассматривается роль организаторов и посредников в международной торговле услугами. В основу этого документа легли результаты предыдущего обсуждения, хотя и довольно краткого, рассмотрения этой темы в шестом издании Руководства по платежному балансу и международной инвестиционной позиции (РПБ6), Руководстве по статистике международной торговли услугами (РСМТУ) 2010 года и Руководстве по вопросам глобализации. Представленные в этом документе выводы носят предварительный характер, поскольку все еще отсутствует надлежащая информация о работе посредников в международной торговле услугами; тем не менее в нем предлагается ряд направлений для дальнейшей проработки.

Руководство было передано на рассмотрение стран – членов Конференции европейских статистиков (КЕС) с целью его представления на утверждение КЕС на ее пленарной сессии в июне 2015 года.

GE.15-08512 (R) 280515 290515



* 1 5 0 8 5 1 2 *

Просьба отправить на вторичную переработку



I. Введение

1. Большинство моделей глобального производства, описанных в проекте руководства по измерению глобального производства, связаны с изготовлением товаров. В этой главе основное внимание уделяется моделям, связанным с услугами. Несмотря на отсутствие достаточных четких доказательств и их разрозненный характер, по-видимому, уже можно вести речь о том, что международная торговля услугами через посредника становится новой бизнес-моделью. В Руководстве по глобализации указывается, что перепродажа услуг за границей является той областью, где уже наблюдается значительный рост активности.

2. Вопрос о перепродаже услуг за границей или передаче услуг на внешний подряд рассматривается в таких международных статистических стандартах, как шестое издание Руководства по платежному балансу и международной инвестиционной позиции (РПБ6) и Руководство по статистике международной торговли услугами 2010 года (РСМТУ 2010). Более подробно эта тема рассматривается в настоящей главе, которая носит более экспериментальный характер по сравнению с другими главами руководства. Цель главы заключается не в представлении четких рекомендаций в отношении учета операций по перепродаже услуг за границей, а в формулировании там, где это возможно, методических указаний и определении вопросов для дальнейшей проработки.

3. Основная особенность перепродажи услуг за границей и передачи услуг на внешний подряд заключается в том, что посредник, производитель услуг и их потребитель находятся в разных странах. Вместе они образуют трехстороннюю модель торговли услугами, которая по ряду причин может затруднять надлежащий учет соответствующих операций в платежном балансе. В настоящей главе рассматриваются следующие вопросы учета (хотя этот перечень, возможно, не является исчерпывающим):

а) Участвуют ли производитель и потребитель в покупке/продаже какой-либо услуги или ввиду наличия посредника возникает трехсторонняя модель торговли услугами?

б) В чем состоит вклад посредника? Получает ли прибыль, имплицитно или эксплицитно и, если да, как следует учитывать эту прибыль?

в) Как лучше всего отражать соответствующие операции страны, где такого рода деятельность играет важную роль и где действует относительно большое число международных посредников, участвующих в торговле услугами? Например, в сформулированных в РПБ6 и РСМТУ 2010 рекомендациях предлагаются дополнительные таблицы, показывающие, как осуществляется учет операций по перепродаже услуг за границей на нетто-основе, что может представлять больший интерес с аналитической точки зрения.

4. В настоящей главе предпринята попытка дать ответ на эти вопросы. Однако из-за нехватки данных пока невозможно сформулировать четкие руководящие принципы.

5. Однако прежде чем перейти к рассмотрению каждого из этих вопросов целесообразно ознакомиться с рекомендациями, которые уже сформулированы в рамках международных стандартов и которые кратко излагаются в следующем разделе. Необходимо подчеркнуть, что, хотя в настоящей главе проводится анализ концепций, используемых в существующих статистических системах,

речь в ней не идет о пересмотре существующих руководящих принципов. В ней представлен ряд концептуальных аргументов, которые могут помочь прояснить понятие "перепродажа услуг за границей". Кроме того, в ней рассматриваются возможные способы отражения в дополнительных таблицах импорта и экспорта услуг, предположительно перепродаваемых за границей, для более четкого понимания операций, связанных с такой перепродажей.

II. Смежные концепции, используемые в имеющихся международных руководствах

6. Механизм перепродажи товаров за границей описан в системе национальных счетов 2008 года (СНС 2008), РПБ6 и в главах 2 и 5 проекта руководства по измерению глобального производства. В рамках такой модели глобального производства национальное предприятие покупает товары у поставщика за границей и перепродает их зарубежному потребителю без какой-либо их дальнейшей трансформации. Ключевые особенности этой модели состоят в том, что а) товары никогда не поступают на территорию национального предприятия, хотя сама операция записывается на его счет, и б) физическая форма товаров в период, когда они принадлежат национальному предприятию, не претерпевает изменений. Согласно принципам учета операций по перепродаже товаров за границей, сформулированным в СНС 2008 и РПБ6, страна национального предприятия регистрирует "отрицательный" экспорт, когда товар приобретается, и "положительный" экспорт, когда товар продается. Разница между стоимостью импорта и экспорта представляет собой торговую прибыль посредника. Процесс учета этих операций подробно описан в главе 6 Руководства по глобализации.

7. Перепродажа услуг не является абсолютно новым понятием (она, в частности, упоминалась в РПБ3 1961 года). В РПБ6 и РСМТУ 2010 говорится, что перепродажа услуг за границей или привлечение внешних подрядчиков для предоставления услуг "в некоторых отношениях [аналогичны] перепродаже товаров за границей, поскольку услуги покупаются и перепродаются" (РПБ6, пункт 10.160, и РСМТУ 2010, пункт 3.62) без каких-либо существенных изменений. В обоих руководствах указано, что "стоимость услуг, экспортированных из страны компании-организатора и импортированных в нее, отражается на валовой основе" во избежание двусторонней асимметрии. Однако, если такая деятельность имеет важное значение для экономики, соответствующие органы могут также публиковать дополнительные данные на нетто-основе.

8. В пункте 10.160 РПБ6 и пункте 3.62 РСМТУ 2010 перепродажа услуг за границей рассматривается в тесной связи с использованием внешнего подряда для предоставления услуг. Авторы РСМТУ 2010, опираясь на содержащиеся в пункте 10.160 РПБ6 рекомендации, указали, что предоставление услуг с привлечением внешних подрядчиков предполагает покупку и продажу услуг без какого-либо существенного преобразования конкретной услуги в период между ее покупкой и продажей (например, в сфере предпринимательства, транспорта, строительства или обработки данных). Тот или иной организатор специального обслуживания, нанятый для выполнения бэк-офисных функций для какого-либо клиента, может переуступить их другому подрядчику. Отмечается, что передача услуг на внешний подряд в некотором смысле аналогична перепродаже товаров за границей, поскольку услуги покупаются и перепродаются организатором обслуживания. Однако при перепродаже услуг оценить степень их трансформации

часто сложнее, чем при перепродаже товаров, например, если услуги различных подрядчиков объединяются и предоставляются одним пакетом.

9. В некоторых странах деятельность по перепродаже услуг за границей приобрела значительные масштабы. Стоимость услуг, экспортированных из страны компании-организатора и импортированных в нее, отражается на валовой основе. Такой подход применяется в силу того, что организатор покупает и перепродает услуги. Если бы организатор выполнял функции агента и получал комиссию, то в качестве стоимости услуг, предоставленных организатором, учитывалась бы только сумма комиссионных, а сами такие услуги относились бы к соответствующим категориям услуг – транспортным, строительным, компьютерным или прочим деловым услугам.

10. В главе 6 Руководства по глобализации изложены результаты проведенного в Ирландии тематического исследования (приложение 6.2), посвященного учету операций по перепродаже услуг за границей на валовой или чистой основе согласно рекомендациям РПБ6 и РСМТУ 2010. Это исследование подтверждает, что дополнительный учет операций по перепродаже услуг за границей на нетто-основе может помочь получить полезное альтернативное представление об операциях, отражаемых в платежном балансе.

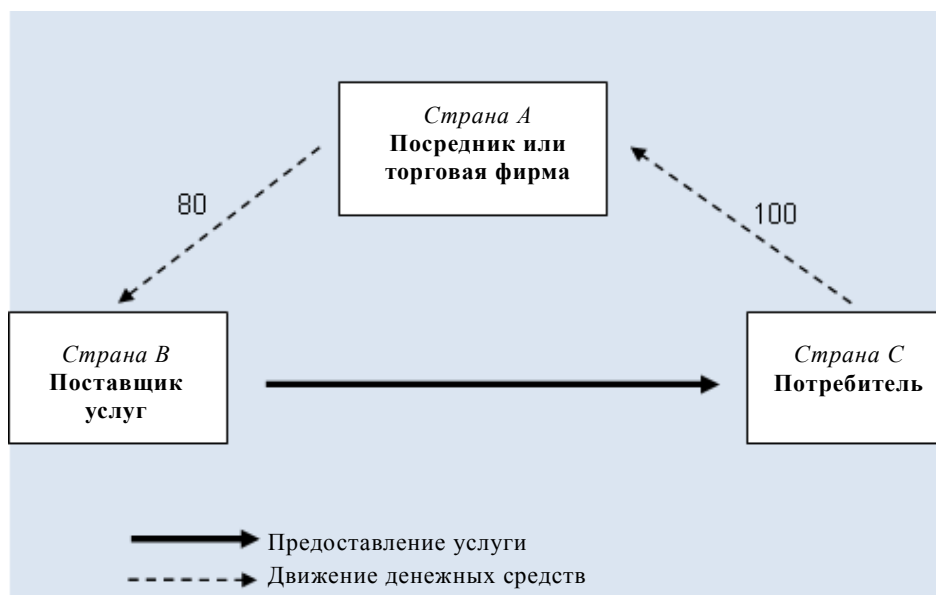
11. При этом в Руководстве по глобализации говорится, что вопросы, связанные с перепродажей услуг за границей, требуют дальнейшего изучения и что валовый объем соответствующих операций, по крайней мере в некоторых странах, дает все основания осуществлять их учет на нетто-основе в рамках отдельной категории деловых услуг (пункты 6.31–6.37).

III. Рассмотрение концепций

A. Перепродажа услуг за границей

12. Общее представление о том, что представляет собой перепродажа услуг за границей, дает диаграмма 1. Какой-либо субъект в стране А покупает услугу или приобретает право на использование услуги у поставщика услуг в стране В. Впоследствии посредник из страны А перепродает эту услугу без какого-либо ее преобразования потребителю в стране С.

Диаграмма 1
Схема операций по перепродаже услуг за границей



13. Такая трехсторонняя модель операций, связанных с услугами, имеет явное сходство с перепродажей товаров за границей. Перепродажа товаров за границей представляет собой сделку, при которой товары, являющиеся объектом сделки, не пересекают границу страны местонахождения торгового посредника. В случае перепродажи услуг за границей посредник организует поставку какой-либо услуги, не участвуя в процессе предоставления этой услуги. На диаграмме 1 это показано стрелкой, идущей от поставщика услуг в стране В непосредственно к потребителю в стране С.

14. Еще одно сходство заключается в том, что и перепродажа товаров за границей и перепродажа услуг за границей ведут к возникновению (торговой) прибыли (20), которая представляет собой разницу между закупочной ценой (80) и ценой продажи (100).

15. Исключительно важным этапом исследования данного вопроса является определение "бизнес-моделей", лежащих в основе операций по перепродаже услуг за границей. В настоящий момент объем фактологических данных не позволяет дать окончательный ответ, однако априори можно было бы рассмотреть следующие модели (не утверждая, что их перечень является исчерпывающим):

а) как уже отмечалось, в РПБ6 и РСМТУ 2010 перепродажа услуг за границей рассматривается в связи с использованием услуг *внешних подрядчиков*. Считается, что решающую роль в определении того, действительно ли та или иная услуга является предметом торговли, т.е. покупается и продается без какого-либо изменения ее характеристик, играет степень трансформации этой услуги. Содержащиеся ниже ссылки на другие международные стандарты, включая Международную стандартную отраслевую классификацию всех видов экономической деятельности (МСОК, ред. 4), призваны способствовать более глубокому пониманию того, что представляет собой перепродажа услуг за границей в контексте использования услуг внешних подрядчиков;

б) вторая возможная бизнес-модель – это модель, используемая при реализации продуктов, являющихся предметом интеллектуальной собственности. Штаб-квартира в стране А создает отделение в стране В в основном для продажи копий (или лицензий на использование) в третьих странах (С...М). Предполагается, что такая модель применяется главным образом в рамках многонациональных предприятий и может быть связана с налоговой оптимизацией, поскольку дистрибьютор, как правило, находится в стране (В) с благоприятными налоговыми условиями;

с) третья модель предполагает наличие посредника, выступающего в качестве *агента*, уполномоченного сводить иностранных производителей и иностранных потребителей какой-либо конкретной услуги, но не получающего за это комиссионное вознаграждение. Эта модель ближе всего к "классической" модели перепродажи товаров за границей, однако ее использование может быть ограничено рядом конкретных секторов услуг. Несмотря на наличие признаков существования такой бизнес-модели, на момент подготовки настоящего документа какие-либо убедительные доказательства этого отсутствовали, поскольку соответствующая информация не собиралась и не компилировалась.

16. Важно отметить, что учет операций по перепродаже товаров за границей в платежном балансе на нетто-основе прежде всего обусловлен возможным наличием спекулятивных торговых операций (с золотом, зерном) и резким ростом импорта и экспорта, который может быть с этим связан. Маловероятно, что в сфере торговли услугами существуют возможности для подобных арбитражных сделок.

17. Ниже в поиске ответа на вопрос, практикуется ли продажа услуг за границей, анализируются предположительно смежные виды торговой деятельности и основные характеристики услуг, которые могут перепродаваться за границей. Этот анализ основан на рекомендациях, содержащихся в действующих международных стандартах.

В. Другие глобальные механизмы торговли услугами

18. В международных стандартах содержатся методические указания в отношении международных операций с услугами, которые могут быть связаны с перепродажей услуг за границей. Например, в РПБ6 разъясняется роль агентов и характер проводимых ими операций. В пункте 3.10 говорится, что агент организует сделку между двумя другими сторонами в обмен на вознаграждение от одной или обеих сторон. В этом случае сделка отражается на счетах участвующих в ней сторон, но не на счетах агента, способствующего ее проведению. Иными словами, вознаграждение, получаемое агентом, нельзя приравнивать к торговой прибыли, получаемой торговым предприятием в результате купли-продажи товаров или услуг.

19. В РСМТУ 2010 услуги, связанные с торговлей, выделены в отдельную категорию в рамках классификации операций с услугами, отражаемых в платежном балансе (в соответствии с определением РПБ6). Такие услуги включают комиссионные по операциям с товарами и услугами, выплачиваемые торговым предприятиям, брокерам, дилерам, аукционистам и комиссионерам. Еще раз следует подчеркнуть, что такие комиссионные нельзя путать с прибылью, получаемой в результате перепродажи за границей или ведения торговли в широком смысле.

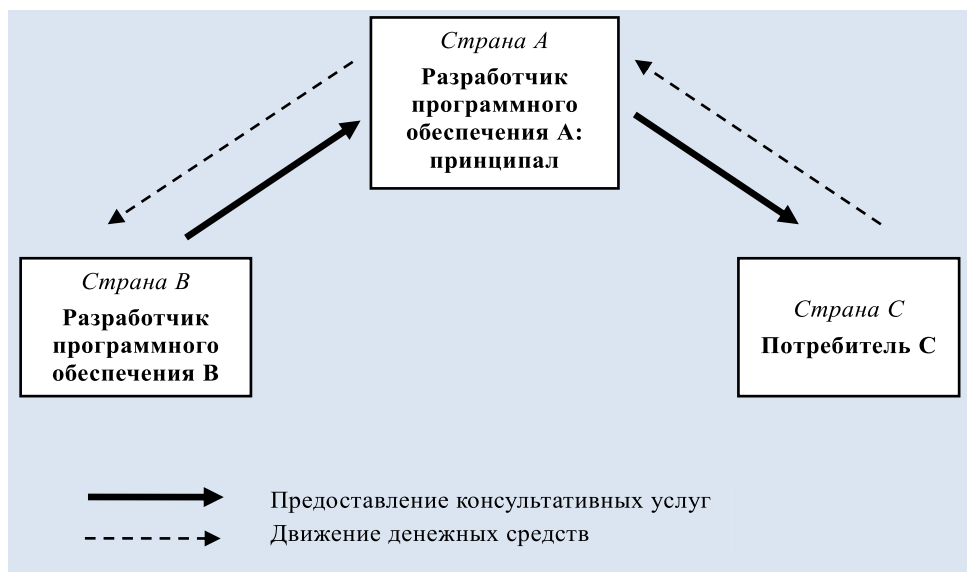
20. Как уже было указано, в РПБ6 и РСМТУ перепродажа услуг за границей рассматривается в тесной связи с использованием услуг внешних подрядчиков. В четвертой редакции МСОК использование услуг внешних подрядчиков рассматривается в контексте аутсорсинга, представляющего собой вид договорных отношений, когда принципал привлекает подрядчика для осуществления того или иного производственного процесса. В пункте 136 МСОК указано, что использование услуг внешних подрядчиков за вознаграждение или на договорной основе может быть связано как с товарами, так и услугами. В пункте 142 МСОК содержится следующая рекомендация, касающаяся заказчика внешнего подряда: "как правило, если заказчик передает во внешний подряд весь процесс производства какого-либо товара или услуги, то он классифицируется так, как если бы он сам осуществлял данный процесс. Это применяется, в частности, ко всем видам деятельности в сфере услуг, включая строительство". Иными словами, принципал, использующий внешний подряд для оказания части (или всех) производимых им услуг, не становится трейдером (услуг). Принципал считается производителем услуги, и этому принципу классификации соответствует валовой учет соответствующих операций по купле-продаже услуг за границей в платежном балансе, как это рекомендовано в РПБ6.

21. Принципал может использовать внешний подряд для производства части своей конечной продукции. Например, сложный характер крупных проектов по разработке программного обеспечения может обуславливать необходимость привлечения специализированных фирм для выполнения конкретных работ. Принципал отвечает за сведение воедино различных частей проекта и представление конечного продукта. В этом случае принципал не может считаться трейдером, а использование услуг разработчиков программного обеспечения следует учитывать как промежуточное потребление. Такая модель проиллюстрирована на диаграмме 2.

22. Еще один пример связан с объединением услуг в один пакет. Как правило, бывает сложно отличить объединение услуг в один пакет от их преобразования, а это означает, что агенты, участвующие в объединении услуг, как правило, не должны считаться трейдерами услуг (или участниками операций по их перепродаже за границей). В обоснование этой точки зрения можно сослаться на Европейскую систему счетов (ЕСС 2010) (пункт 3.62). В ЕСС 2010 проводится различие между услугами турагентств и услугами туроператоров, так как турагентства являются лишь посредниками, выступающими от имени путешественников, а туроператоры создают новый продукт, называемый туром, в рамках которого переезд, размещение и рекреационные услуги сгруппированы в один пакет. Это означает, что объединение услуг в один пакет следует рассматривать как одну из форм преобразования услуг. Для идентификации отдельных туристических услуг, входящих в состав пакетов, в руководстве "Вспомогательный счет туризма: рекомендуемая методологическая основа" (пункт 3.49) такие пакеты рекомендуется "распаковывать". В тех случаях, когда это можно сделать, туроператор может быть классифицирован в качестве участника перепродажи туристических услуг за границей.

Диаграмма 2

Схема использования услуг внешних подрядчиков



1. Характеристики услуг, перепродаваемых за границей

23. В РПБ6 и РСМТУ 2010 используется определение услуг, содержащееся в СНС 2008 (пункт 6.17): "Услуги являются результатом производственной деятельности, которая меняет состояние потребляющих единиц или содействует обмену продуктами или финансовыми активами. Эти виды услуг могут быть названы соответственно услугами, вызывающими изменения состояния, и услугами по обмену". Услуги, вызывающие изменения состояния, или трансформационные услуги, изменяют состояние (потребительских) товаров или физическое или интеллектуальное состояние людей. Услуги, связанные с операциями по обмену, возникают тогда, когда одна институциональная единица содействует передаче прав собственности на товары, продукты, содержащие запас знаний, некоторые услуги или финансовые активы между двумя другими институциональными единицами. Такие услуги предоставляются предприятиями оптовой и розничной торговли и многими финансовыми учреждениями.

24. Как правило, услуги не являются самостоятельными объектами, в отношении которых могут быть установлены права собственности. Они не могут предоставляться в отрыве от их производства, и сразу после завершения их производства они должны быть предоставлены потребителям. Иными словами, их нельзя держать в запасе. Исключением из этого принципа являются права интеллектуальной собственности, которые могут подлежать торговле и хранению.

25. Поскольку трансформационные услуги и услуги по обмену нельзя хранить, операции с услугами следует учитывать в момент оказания и потребления услуг. Оказание услуг следует учитывать нарастающим итогом в каждом отчетном периоде, т.е. услуги следует учитывать в момент их оказания, а не в момент их оплаты. Это будет означать, что услуга действительно непосредственно предоставляется производителем из страны В потребителю в стране С, как это показано на диаграмме 1.

26. Иными словами, роль посредника заключается в том, чтобы свести производителя и потребителя услуг. Посредник покупает услугу от имени клиента, но сам не использует эту услугу. Этот прагматичный подход поддерживается в международных стандартах, например при учете туристических услуг туроператоров. Аналогичным образом в пункте 3.3 РСМТУ операции с услугами определяются с учетом стран базирования участников операции без проведения различий между фактическими способами предоставления (и потребления) услуги. Возвращаясь к диаграмме 1, согласно РСМТУ можно сказать, что посредник в стране А действительно торгует услугой (или покупает и продает ее). Это означает, что модель перепродажи услуг за границей не ограничивается правами интеллектуальной собственности и может также применяться в отношении трансформационных услуг.

С. Предварительные выводы

27. Концепция перепродажи услуг за границей не разъясняется исчерпывающим образом в действующих международных стандартах. Все рекомендации в отношении отраслевой классификации, национальных счетов и платежного баланса подталкивают к учету операций по перепродаже за границей на валовой основе (вместо учета торговой прибыли), а также к рассмотрению участников таких операций в качестве производителей услуг, которые они приобрели у других поставщиков.

28. Разумеется, это не означает, что перепродажа услуг за границей – это несуществующее явление, которое может не учитываться составителями национальных счетов и платежного баланса. При определенных условиях, описанных в этом разделе, перепродажа услуг за границей может считаться торговлей услугами, а принципалы, занимающиеся соответствующими операциями, могут рассматриваться в качестве трейдеров услуг. Эту альтернативную точку зрения поддерживают авторы РПБ6 и РСМТУ 2010, которые отметили, что если данный вид деятельности имеет для страны важное экономическое значение, то было бы целесообразно дополнительно вести учет операций по перепродаже услуг за границей на нетто-, а не брутто-основе. В следующем разделе рассматривается вопрос о том, как мог бы осуществляться такой учет, а также описываются его преимущества и недостатки.

IV. Учет перепродажи услуг за границей на брутто- или на нетто-основе

29. Как уже отмечалось, одна из важных причин того, что перепродажу товаров за границей рекомендуется учитывать на нетто-основе, заключается в том, что это позволяет устранить потенциальные проблемы, связанные с учетом международных операций трейдеров, торгующих сырьевыми товарами. Последние часто покупают и почти сразу перепродают сырьевые товары (такие, как золото или зерно) для получения краткосрочной торговой прибыли. Учет на нетто-основе позволяет избежать искажений в данных об импорте и экспорте товаров, которые были бы неизбежны в центрах торговли сырьевыми товарами, если бы операции по торговле такими товарами шли в зачет импорта и экспорта товаров на брутто-основе.

30. Подобные проблемы не будут возникать в сфере услуг, так как посредники в торговле услугами обычно не преследуют цель получения краткосрочной торговой прибыли. Тем не менее в силу ряда аналитических причин может считаться, что учет операций с услугами в стране посредника на брутто-основе искажает реальную картину производства услуг и международной торговли услугами в этой стране. Дальнейшее распространение операций по перепродаже услуг за границей как новой модели ведения бизнеса может привести к изменениям в балансах двусторонней торговли стран. Понимание макроэкономических последствий этих изменений, безусловно, имеет важное значение для целей политики.

31. Валовые или сальдированные данные могут использоваться для различных аналитических целей. Значение операций по перепродаже услуг за границей можно легко подчеркнуть, выделив соответствующие торговые потоки в отдельную категорию или представив сальдированные данные в дополнительных таблицах.

32. Недостатки учета на нетто-основе связаны с тем, что он может не давать полного представления о масштабах операций с контрагентами (поставщиками и потребителями) и нюансах двусторонних операций, поскольку сальдированные данные обычно показываются торговыми компаниями на счетах операций со странами, в которые они экспортируют, а не со странами, из которых они импортируют, что приводит к двусторонней асимметрии в данных о торговле.

33. Один из способов устранения некоторых из таких негативных побочных эффектов состоит в четком определении того, что следует считать перепродажей услуг за границей. В соответствии с пунктом 10.44 РПБ6 в случае перепродажи товаров за границей приобретение товаров трейдерами показывается как отрицательный экспорт страны трейдера, а их продажа – как положительный экспорт страны трейдера. Разница между объемом продаж и объемом покупок в случае перепродажи товаров за границей показывается как "чистый экспорт товаров в рамках перепродажи товаров за границей".

34. Как показано в таблице 1, таким образом можно отображать перепродажу услуг за границей в дополнительных таблицах (в соответствии с рекомендациями, содержащимися в РПБ6). Цифры в таблице соответствуют цифрам на диаграмме 1. Преимущества представления данных об "услугах, приобретаемых в рамках перепродажи за границей" (в виде кредитовых проводок со знаком "минус") и "чистом экспорте товаров в рамках перепродажи товаров за границей" заключаются в том, что такие данные дают картину торговых отношений на двустороннем уровне. Нетто-данные показывают прибыль, полученную посредником в стране А. Валовые данные отражают то, как эти посредники представлены в обычном платежном балансе и в национальных счетах.

Таблица 1

Отражение операций по перепродаже услуг за границей в дополнительных таблицах

	<i>Страна А</i>	<i>Страна В</i>	<i>Страна С</i>
Экспорт			
Услуги	20	80	
Чистый экспорт услуг в рамках операций по перепродаже услуг за границей	20		
Услуги, приобретенные в рамках операций по перепродаже услуг за границей	-80		
Услуги, проданные в рамках операций по перепродаже услуг за границей	100		
Импорт			
Услуги			100

А. Некоторые фактологические данные

35. В Руководстве по глобализации говорится, что некоторые операции по оказанию телекоммуникационных и интернет-услуг можно было бы классифицировать как перепродажу услуг за границей. В настоящем разделе представлены некоторые дополнительные фактологические данные о международной торговле программным обеспечением и трансформационными услугами.

1. Программное обеспечение

36. В разделе III приведен пример торговли программным обеспечением в качестве возможного примера перепродажи услуг за границей. Возможно, объектом таких операций являются другие виды прав интеллектуальной собственности. "Посредник" может получить лицензию на распространение копий программного обеспечения среди потребителей в конкретном районе. Этот посредник может переуступить это право целиком или частично. Например, он может продать эксклюзивные права двум различным конечным покупателям, каждый из которых будет осуществлять свою деятельность лишь на части района, охватываемого лицензионным соглашением, заключенным трейдером. То, что посредник получил права на перепродажу прав на использование, т.е. на продажу, копий программного обеспечения различным потребителям, необязательно противоречит общему принципу, согласно которому такие операции должны считаться перепродажей услуг за границей. Можно утверждать, что посредник не участвует в каком-либо преобразовании услуги, предоставляемой потребителям, если характеристики программного продукта остаются неизменными.

37. Вышеуказанный механизм может использоваться в рамках многонациональных предприятий МНП. Нет причин априори исключать возможность использования группой МНП механизма перепродажи услуг за границей. Вместе с тем может быть сложно определить, какой конкретно вид услуг предоставляет посредник, прежде всего из-за проблем, связанных с определением того, кто является экономическим владельцем прав интеллектуальной собственности МНП (см. главу 4). Посредником может быть специальная структура, владеющая такими правами (имеющая лицензию на продажу копий) и созданная главным образом для минимизации налоговых платежей.

38. Посредник, очевидно, не участвует в операциях по перепродаже услуг за границей, если он получает комиссионное вознаграждение от головного предприятия за распространение программного обеспечения. В этом случае доход от продажи программного обеспечения получает непосредственно головное предприятие. При этом посредник не становится и не должен становиться собственником услуг, распространяемых среди потребителей.

39. Другим примером перепродажи программного обеспечения за границей является случай, когда у предприятия, расположенного в стране А, есть зарегистрированный за границей интернет-магазин ПО, с которого взимается налог на добавленную стоимость (НДС) и который предоставляет ПО от производителя в стране В потребителю в стране С. Случаи, когда НДС перечисляется иностранным налоговым органам в связи с операциями с программным обеспечением, производимым и потребляемым за пределами страны А, могут считаться перепродажей ПО за границей.

Тематическое исследование 1

Перепродажа товаров, программного обеспечения и телекоммуникационных услуг в Ирландии

В некоторых странах перепродажа товаров/услуг за границей оказывает существенное влияние на двустороннюю торговлю, и ярким примером здесь может служить Ирландия, что видно из следующей таблицы.

Осуществляемые в Ирландии операции по перепродаже товаров/услуг за границей, 2011 год (в млрд. евро)

Перепродажа товаров/услуг за границей	Дебет	Кредит	Нетто
Товары	47,3	52,5	5,2
Услуги	7,4	8,2	0,8
ПО (компьютерные услуги)	7,4	8,2	0,8
Телекоммуникационные услуги	0,017	0,04	0,023
Итого	54,7	60,7	6

В 2011 году объем ирландского экспорта услуг составил около 112 млрд. долл. США, а импорта – примерно 116 млрд. долл. США (на основе РПБ5), однако если бы операции по перепродаже услуг учитывались на валовой основе, объем экспорта услуг был бы больше на 7%, а импорта – на 6%. Это повлияло бы также на объем доходов. В случае учета таких операций на валовой основе (согласно приложению 6.2 Руководства по глобализации) решение одного из крупных МНП о передаче функций его ирландского подразделения, занимающегося регулированием различных операций в рамках группы, в другую страну могло бы стать причиной значительных пробелов в данных об услугах и информации о прибылях и убытках.

2. Трансформационные услуги

40. Помимо компьютерного ПО через Интернет или через бизнес-хабы, такие как Азия, могут распространяться также и другие виды услуг. Такие хабы используют поставщиков услуг за границей в качестве платформы для сбыта и снабжения при ведении дел с другими странами региона, а также служат плацдармом, позволяющим поставщикам услуг из других стран региона осуществлять предпринимательскую деятельность по всему миру.

41. Кроме того, некоторые специализированные компании будут объединять различные виды услуг (и товаров) в пакеты, и конечный пользователь будет платить за весь пакет товаров и услуг (оплачивая также услуги по комплектации пакетов). Невозможность разукрупнить пакет может служить признаком того, что клиент покупает продукт, отличающийся от тех продуктов, за которые изначально заплатил посредник. Однако в соответствии с Классификацией основных продуктов (КОП) объединенные в один пакет продукты необязательно будут считаться отдельными продуктами. В этом случае должен показываться полный стоимостной объем операций компании-организатора. В отсутствие какого-либо существенного пакетирования или преобразования соответствующие виды деятельности могут считаться перепродажей услуг за границей.

42. Еще одним примером может служить творческая деятельность, в рамках которой импресарио (посредники) могут выставить счета и собирать соответствующие денежные средства за выступление актеров, а затем перечислять чистую сумму (за вычетом комиссии) актерам. В данном случае также можно вести речь о перепродаже услуг за границей. Однако если организатор продал постановку, но по-прежнему обладает правами интеллектуальной собственности (в частности, правом на запись этой постановки), которые могут передаваться во временное пользование или продаваться различным потребителям, это не может считаться перепродажей услуг за границей.

43. В любом случае перепродажа услуг за границей может иметь место лишь тогда, когда посредник покупает услугу. Например, бизнес-хабы, служащие платформой для сбыта и снабжения, работают в режиме перепродажи услуг за границей, если они действительно покупают услуги, которые затем сбываются на этой платформе. Аналогичным образом импресарио участвуют в перепродаже услуг за границей, если они в первую очередь скупают права на выступления артистов.

V. Заключительные замечания

44. В данной главе предпринимается попытка концептуализировать перепродажу услуг за границей с точки зрения статистики. Необходимо продолжать обсуждения для придания этой концепции логичного и функционального (с точки зрения статистики) характера. Необходимы дополнительные фактологические данные, такие как данные тематических исследований, для учета соответствующих торговых потоков и оценки их потенциального влияния в условиях глобализации.

45. Несмотря на некоторые неточности в измерениях, представляется, что перепродажа услуг за границей играет все большую роль в ряде крупных стран, торгующих услугами по всему миру. После более точного определения концептуальных основ может оказаться целесообразным провести опрос компиляторов данных в целях оценки масштабов операций по перепродаже услуг за границей

в ряде этих стран. Пока же сложно судить о существовании операций, связанных с перепродажей услуг за границей, тем более что в настоящее время соответствующие международные руководства (например, РПБ6, РСМТУ 2010) не требуют их отдельного учета.

46. Если в ответах на вопросники респонденты сообщают о существенных расходах и поступлениях, связанных с предоставлением конкретных услуг, это может свидетельствовать о случаях перепродажи услуг за границей. Аналогичным образом респонденты могут сообщать об относительно небольших местных расходах, что также может указывать на такую перепродажу. Одним из направлений будущих исследований должна, безусловно, стать разработка более совершенных методов анализа. В пункте 6.27 Руководства по глобализации описан ряд руководящих принципов, касающихся выявления структур, участвующих в перепродаже товаров за границей. Эти руководящие принципы могли бы использоваться в качестве отправной точки для выявления случаев перепродажи услуг за границей.

47. В некоторых странах, таких как Ирландия, уже отдельно учитываются операции, связанные с перепродажей услуг за границей, поскольку они существенно влияют на общую картину международной торговли. В таких случаях в соответствии с принципами, описанными в таблице 1, в дополнительных таблицах могут представляться сальдированные данные о перепродаже услуг за границей. Как было отмечено выше, в РПБ6 уже сформулировано предложение о представлении таких дополнительных данных.

48. Ниже резюмируются предварительные выводы:

а) в действующих международных стандартах недостаточно четко разъясняется, что представляет собой перепродажа услуг за границей. Все рекомендации в отношении отраслевых классификаций, национальных счетов и платежного баланса подталкивают к представлению данных на валовой основе;

б) данные, полученные от ограниченного числа стран, свидетельствуют о том, что перепродажа услуг за границей может оказывать существенное влияние на двусторонние торговые потоки. Соответствующим странам рекомендуется включать сальдированные данные, касающиеся этого нового явления, в дополнительные таблицы (см. таблицу 1);

с) одним из направлений дальнейшей работы должно стать изучение новых случаев, а также дальнейшее совершенствование на основе новых фактологических данных, методов анализа и методических руководств по сбору статистических данных, которые должны касаться, среди прочего, основных характеристик организаторов услуг в части преобразования услуг, точной оценки торговой прибыли и доходов, полученных в виде комиссионного вознаграждения.
