

### Тема 3. Сутність міжнародного глобального виробництва, його динаміка та структура.

Развитие глобализации производства расширило международную торговлю промежуточной и готовой продукцией, а также производимыми услугами и продуктами. Это случилось в результате фрагментации производственного процесса во всем мире. **Например, в 1978** году Китай по общему объему импорта и экспорта, который составлял 20,6 млрд. долларов, занимал 32 место среди всех государств, таким образом, на его долю приходилось менее одного процента от объема глобальной торговли. **В 2010** году общий объем товарооборота в Китае составил свыше 3 триллионов долларов, что в 143 раза превысило уровень 1978 года. На сегодняшний день на долю Китая приходится 10,4% и 9,1% глобального экспорта и импорта соответственно, что делает его крупнейшим в мире экспортером и вторым по величине импортером товаров.

За последние годы были предприняты значительные шаги по усовершенствованию международных стандартов отчетности для составления национальных счетов и платежного баланса в части регистрации сделок предприятий, участвующих в глобальном производстве. Эти шаги предполагают повышение согласованности Системы национальных счетов 2008 (СНС 2008) и Руководства Международного валютного фонда (МВФ) по платежному балансу и международной инвестиционной позиции (шестое издание, РПБ), регистрацию импорта и экспорта строго на основе смены

права собственности, а также указания по учету деятельности по перепродаже товаров за границей.

Эти изменения демонстрируют тот факт, что сбор данных о деятельности в рамках глобальных производственных цепочек представляет собой сложный аспект макроэкономической статистики. Использование принципа передачи права собственности выносит на поверхность такие вопросы измерения, которые прежде были скрыты при составлении счетов на основе старых руководящих принципов. Новые стандарты приведены в соответствие некоторым аспектам глобализации, но также предполагают много проблем, связанных с измерением. Эти проблемы вызывают новые концептуальные вопросы и вопросы измерения, которые рассматриваются в настоящем Руководстве по измерению глобального производства (далее «Руководство»). Цель Руководства заключается в поддержке внедрения обновленных международных стандартов в части учета глобального производства и, тем самым, в улучшении сопоставимости на международном уровне.

Глобальное производство получило свое развитие и на сегодняшний день включает широкий ряд деловых договоренностей и организационных форм. Сегодня на многонациональные предприятия (МНП) приходится значительная доля международной торговли между странами. Национальным статистическим институтам (НСИ) необходимо отслеживать изменение форм глобального производства и их влияние на международные торговые отношения. Важно выделять передовые практики, разработанные странами, и согласовывать на

международном уровне практические руководства, необходимые для улучшения международной сопоставимости.

В 2007 году Конференцией европейских статистиков (КЕС) была учреждена Группа экспертов по влиянию глобализации на национальные счета, которая была организована совместно Европейской экономической Комиссией ООН (ЕЭК ООН), Статистической службой Европейского союза (Евростат) и Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). В 2011 году результаты работы этой группы экспертов были опубликованы в статистическом руководстве под названием «Влияние глобализации на национальные счета» (далее «Руководство по глобализации»)

### **Глобальное производство**

Глобализация открывает новые возможности и обостряет конкуренцию, вынуждая производителей искать более эффективные способы производства своей продукции. В своем стремлении к повышению эффективности производства производители все чаще дробят традиционные вертикально интегрированные модели производства на отдельные этапы или функции (этот процесс получил название фрагментации производства), что позволяет производителям переводить часть своего производственного процесса на аутсорсинг. Когда в результате схема организации производства распределяется по разным странам, задача проведения измерений, стоящая перед статистиками, становится гораздо более сложной.

Некоторые экономические движущие силы привели к фрагментации производства, закрепленного за специализированными заведениями, как зарубежными, так и местными. Совершенствование информационных технологий позволяет компаниям переносить производство в новые, зачастую удаленные места. Созданию глобальных цепочек поставок и глобальных цепочек создания стоимости способствуют международные различия в издержках производства, например, менее высокий относительный уровень оплаты труда и менее высокие торговые и транспортные издержки, более качественная логистика, разница в налогообложении, более надежные механизмы защиты прав интеллектуальной собственности и обеспечения исполнения контрактов .

### **Глобальные цепочки поставок, создания стоимости и производства**

Термины «глобальная цепочка поставок», «глобальная цепочка создания стоимости» и «глобальная производственная цепочка» используются при обсуждении глобализации и фрагментации производства между разными странами. Хотя эти термины иногда бывают взаимозаменяемы, они не являются полностью идентичными.

Цепочка поставок представляет собой систему, включающую организацию, структуру, технологию, деятельность, информацию и ресурсы, задействованные в процессе движения товара или услуги от поставщика к клиенту. Цепочка поставок может существовать в рамках предприятия, между предприятиями в местной экономике или между группами стран. Цепочка

поставок представляет собой сеть, в которой различные операции могут быть сгруппированы по традиционным общим производственным этапам – от научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), через производство к логистике, маркетингу и сбыту. Степень сложности цепочки поставок и деловых связей между разными этапами зависит от отрасли и предприятия. Глобальная цепочка поставок состоит из общемировой сети этих видов деятельности.

Рисунок 1 служит простой иллюстрацией фрагментации производства. На нем схематично представлены разные этапы процесса производства товара – от проектирования и переработки сырья до конечных этапов, связанных с розничной торговлей и обслуживанием клиентов. Управление цепочкой поставок может осуществляться в рамках всей цепочки, как показано на диаграмме, или на уровне конкретных этапов. Аналогичным образом материнская компания может контролировать некоторые этапы цепочки снабжения, а ее филиалы – отвечать за другие этапы.

**На этапе НИОКР и проектирования** создается нематериальный актив, который впоследствии используется при производстве товара. Результаты НИОКР и проектирования могут использоваться предприятием для производства товара самостоятельно либо быть переданы производящему этот товар поставщику.

Управление поставками может состоять из нескольких конкретных функций, таких как контроль качества, маркетинг, логистические и финансовые услуги,

которые отражены на рисунке 1. Хотя на данном рисунке показано, что финансовые услуги оказываются лишь на этапе НИОКР/проектирования, в реальности они могут оказываться на разных этапах цепочки поставок. Например, лизинговые услуги и потребительские кредиты могут предоставляться на этапе розничной торговли/доставки.

**Под цепочкой создания стоимости** понимается создающая добавленную стоимость деятельность, в процессе которой товар или услуга проходят все стадии: замысел, проектирование, производство, маркетинг, реализацию и обслуживание на пути к конечному потребителю. Стоимость товара или услуги возрастает на каждом отрезке цепочки. Как и в случае цепочки поставок, сложность цепочки создания стоимости и коммерческих связей между участниками различных этапов этой деятельности зависит от страны и предприятия. Цепочка создания стоимости может возникать между предприятиями местной экономики или объединять предприятия целой группы стран.

Напрашивается вывод о том, что глобальные цепочки создания стоимости являются одним из важнейших объектов анализа в контексте глобального производства. Точное определение стоимости, добавленной на каждом этапе цепочки, имеет колоссальное значение для национальных счетов, особенно когда такая цепочка охватывает несколько стран. Аналогичным образом концепция глобальной цепочки создания стоимости тесно перекликается с анализом торговли в терминах добавленной стоимости.

**Под производственной цепочкой** понимаются связи в рамках предприятия или групп предприятий, касающиеся производства конкретных товаров или услуг. В ней отражено то, как головные предприятия организуют свои сети поставщиков для производства данного товара или услуги. Головное предприятие осуществляет определенный контроль над всем производственным процессом; степень такого контроля зависит от схемы организации глобального производственного процесса. Контроль может касаться доступа к ключевым ресурсам и управления основной деятельностью, например, проектированием, использованием международных брендов и работой с конечным потребителем 4. Производственная цепочка становится глобальной тогда, когда ее звенья находятся в разных странах.

Рисунок 2 иллюстрирует сетевую структуру глобальных цепочек поставок, глобальных цепочек создания стоимости и глобальных производственных цепочек. Глобальные цепочки поставок и создания стоимости по своей структуре очень схожи. Однако в глобальной цепочке поставок основное внимание уделяется прохождению товаров и услуг через различные стадии в сети, а в глобальной цепочке создания стоимости – через разные участки (или страны) в сети. Глобальные производственные цепочки связаны с производством товаров и услуг и, как правило, обрываются после завершения производства товаров или услуг для головного предприятия.

На рисунке 2 показано взаимодействие между головной компанией или головным предприятием, поставщиками, пунктами распределения и

потребителями. Головная компания, как правило, осуществляет тот или иной контроль и участвует в процессе, предлагая свои знания рынка, интеллектуальную собственность, услуги по интеграции системы и навыки управления издержками. Бренд головной компании обычно отражает ее репутацию с точки зрения качества, инноваций и обслуживания клиентов.

Головной компании для производства конкретных товаров и услуг могут потребоваться поставщики нескольких уровней. С поставщиком первого уровня головная компания работает напрямую. Этот поставщик, обладающий инновационным потенциалом, обычно осуществляет проектирование. Поставщик второго уровня напрямую снабжает не головную компанию, а поставщика первого уровня. Поставками сырья, как правило, занимается поставщик последнего уровня.

На рисунке 2 также видно, что схема организации глобального производства – это нечто намного большее, чем последовательность связанных между собой рынков. Налаживание связей между головной компанией, координирующей работу, и поставщиками невозможно без потоков информации. Важнейшую роль в глобальных производственных цепочках играют технологии, управление знаниями и обмен интеллектуальной собственностью.

### **Схемы организации глобального производства**

Глобальные производственные схемы могут создаваться и управляться различным образом. Иногда такая цепочка следует организационной структуре МНК. В другом случае цепочка может состоять из ряда неаффилированных

компаний. Головной компанией в таких схемах, как правило, является организующая и контролирующая компания. Неаффилированные подрядчики могут становиться весьма зависимыми от своих отношений с головной компанией. В таких обстоятельствах различие между аффилированным и неаффилированным подрядчиком может быть весьма расплывчатым. Контроль, осуществляемый головной компанией над зависимым неаффилированным подрядчиком, может быть практически таким же, что и контроль материнской МНК при прямом инвестировании в ее филиал. Одно из отличий, пожалуй, состоит в том, что неаффилированные подрядчики могут поставлять свою продукцию нескольким головным компаниям.

**Зависимое положение** имеет две следующие ключевые особенности: а) головная компания контролирует спецификации продукции подрядчика и б) как правило, играет ведущую роль в управлении продуктом интеллектуальной собственности (ПИС). Схемы организации глобального производства представляют собой нечто гораздо большее, чем просто последовательность взаимосвязанных рынков.

### **Пример А: Бесфабричные товаропроизводители (БТП)**

Фрагментация производства позволяет фирмам передавать на аутсорсинг операции по обработке специализированным отечественным и иностранным заведениям. Некоторые фирмы, известные как бесфабричные производители, бесфабричные изготовители, виртуальные изготовители или изготовители без собственных производственных мощностей, предоставляют ресурсы в виде

ПИС, такие, например, как технология, ноу-хау и проектная документация продукта, но при этом полностью передают на аутсорсинг процесс преобразования материалов, необходимый для изготовления продукции.

БТП является головным предприятием, которое контролирует результат производства товара путем осуществления предпринимательской деятельности и предоставления технических спецификаций, необходимых для производства товара. Деятельность БТП сосредоточена на решениях, касающихся инноваций и маркетинговых решений. Не поставляя материальных ресурсов для процесса производства, БТП предоставляет важнейшие производственные услуги в виде технологии, ноу-хау и проектной документации продукта. Также БТП контролирует результаты производственного процесса путем предоставления технических спецификаций, которые необходимы для преобразования материальных ресурсов. БТП контролирует доступность и поставки конечной продукции потребителям.

Предприятие, осуществляющее обработку по договору, управляет процессом преобразования, как правило, путем поставки и обработки материальных ресурсов. Это предприятие является производителем, который поставляет БТП предварительно определенные товары по предварительно оговоренным ценам и не может продать товары кому-либо кроме БТП. Операция с товарами, осуществляемая между предприятием-обработчиком и БТП, не может считаться безусловной рыночной операцией. Ключевая особенность этой схемы заключается в том, что она ограничена условиями, которые делают

предприятие зависимым, поскольку оно не может продать товар другим сторонам. В случае бесфабричного производства контроль результатов процесса производства и права собственности, а также предоставление ресурсов в виде ПИС, как представляется, совпадают с правом экономической собственности на конечную продукцию.

### **Страновой тематический пример: Бесфабричные производители полупроводников**

Данный тематический пример представлен Израилем, страной с относительно большим числом бесфабричных производителей полупроводников. Согласно информации от Глобального альянса производителей полупроводников, бесфабричные производители полупроводников называются таковыми, поскольку "это относится к бизнес-методологии передачи на внешний подряд производства кремниевых пластин. Предприятия без собственных производственных мощностей сосредотачиваются на проектировании, разработке и маркетинге своей продукции и создают альянсы с изготовителями кремниевых пластин, или "кремниевыми мастерскими". "Кремниевые мастерские" обычно расположены в Азии из-за низкой стоимости рабочей силы, и компании без собственных производственных мощностей могут извлекать выгоду из более низких издержек производства, сосредоточивая свои ресурсы НИОКР на конечном рынке.

В Израиле типичное предприятие без собственных производственных мощностей в отрасли полупроводников имеет отдел управления и крупный

отдел НИОКР. На стадии проектирования продукта тестирование полупроводников выполняется на предприятии субподрядчика, часто расположенном в другой стране. На более поздних этапах производство также осуществляется субподрядчиками за пределами территории Израиля.

Примером такого бесфабричного предприятия по производству полупроводников в Израиле является предприятие без собственных производственных мощностей, которое осуществляет проектирование и маркетинг готовой продукции, которая производится неаффилированными предприятиями в азиатской стране. Доход отечественного предприятия в Израиле составляет около 35 процентов стоимости выпуска. Доля отечественного предприятия в совокупной добавленной стоимости довольно высока, и можно предположить, что она отражает, главным образом, стоимость НИОКР, выполненных в Израиле. В своих финансовых отчетах отечественное предприятие показывает всю стоимость продаж конечной продукции как доход в стране, что позволяет, с одной стороны, легко собрать данные по многим из валовых показателей, необходимые для анализа всех производственных процессов в глобальной - цепочке создания стоимости. Однако, с другой стороны, для того чтобы распределить деятельность по различным странам, необходимо собрать данные об операциях, осуществляемых между отечественным предприятием, производителями за рубежом и потребителями, так как перемещение товаров не было отражено в статистике внешней

торговли, и не были зарегистрированы операции по передаче результатов НИОКР, использованные при производстве на условиях аутсорсинга.

## **Страновой тематический пример 2. Научно-производственные компании в Швеции**

В последние десятилетия шведские производители высокотехнологичных товаров передают этапы физической трансформации на внешний подряд. Как представляется, это эффективно с точки зрения затрат, поскольку в результате оптимизируются производственные процессы и сокращаются расходы на грузовые перевозки. Производство зачастую переносится в места, непосредственно приближенные к товарным рынкам, а такие виды деятельности, как управление производственными цепочками, НИОКР, разработка и испытания продукции, по-прежнему осуществляются в Швеции. Эти виды деятельности считаются сравнительными преимуществами таких предприятий.

В ходе введения европейской системы национальных и региональных счетов 2010 года (ESA 2010) стало ясно, что НИОКР и разработка продукции представляют собой основной объем деятельности ряда крупных многонациональных предприятий, головные подразделения которых находятся в Швеции. Эту тенденцию поддерживают правительство и вузы, поскольку инновационная деятельность считается важнейшим фактором, который позволит Швеции сохранить свой статус конкурентоспособного делового партнера.

В этих шведских компаниях разработка продукции преобладает в НИОКР наряду с иными видами деятельности, такими как маркетинг, создание бренда и других форм ПИС. Важной составляющей процесса НИОКР является приобретение новых знаний и инноваций в результате слияний и приобретений. Все эти примеры создания и приобретения ПИС необходимо рассматривать как неотъемлемую часть конечного продукта даже тогда, когда физическая переработка материальной продукции полностью передана на внешний подряд. Поскольку основными видами деятельности этих компаний являются НИОКР, разработка программного обеспечения, дизайна, трейдинг и т.п., то на первый взгляд может показаться, что они переориентируют свою деятельность на оказание услуг. Однако вся эта работа имеет единственную цель: повышение конкурентоспособности конечного продукта компании. Программное обеспечение и сам дизайн продукта зачастую разрабатываются и испытываются в Швеции. Затем они продаются поставщику по лицензионному соглашению, что должно обеспечить защиту контента. Поставщик в свою очередь оказывает головной шведской компании услуги по производству продукции. Точный характер схем организации глобального производства, используемых такими шведскими компаниями, не вполне ясен, в результате чего сложилась неблагоприятная ситуация, когда эти компании относят к самым различным отраслям, например к обрабатывающей промышленности, информационным технологиям, НИОКР или оптовой торговле.

Производство товаров или услуг?

Чтобы выделить эти компании нового типа в отдельный класс, в Швеции в некоторых случаях используется название "научно-производственные компании". Научно-производственные компании имеют характеристики, сильно сближающие их с БТП (бесфабричными товаропроизводителями). Одна из отличительных черт научно- производственных компаний в Швеции заключается в том, что помимо типичной для БТП деятельности, такой как НИОКР и управление цепочками поставок, они занимаются также разработкой программного обеспечения и испытаниями готовой продукции. Их деятельность может включать в себя также прямую продажу услуг потребителям с использованием конечного продукта или распределение продуктов, поставленных другими, через свою сбытовую сеть и под своей торговой маркой. Таким образом, выпуск этих компаний складывается из продуктов и услуг, а их добавленная стоимость формируется в основном за счет услуг.

Научно-производственная компания, как правило, занимается разработкой технической документации на продукт, вопросами, связанными с программным обеспечением, и общим контролем производственной цепочки. На внешний подряд, как правило, передается то, что связано с аппаратной частью продукта. Маркетинг и логистика полностью контролируются шведскими компаниями. Валовая прибыль перераспределяется в пользу головного подразделения компании в Швеции и направляется на финансирование будущей научно-исследовательской деятельности.

Научно-производственные компании не считают себя поставщиками услуг, поскольку их деятельность направлена на создание конечного продукта, состоящего из аппаратной части и программного обеспечения. Традиционный подход к производству товаров с разделением на "синие воротнички" и "белые воротнички" не применим к тому виду деятельности, который осуществляют эти шведские фирмы. Таким образом, экономические классификации здесь применить сложно. Сходство с производствами, связанными с компьютерной техникой, позволяет в первом приближении понять, каким образом классифицировать эти научно-производственные компании. Предлагается относить их к обрабатывающей промышленности, несмотря на то, что производство аппаратной части размещается за пределами Швеции. Однако в настоящее время научно-производственные компании относят к нескольким отраслям, таким как обрабатывающая промышленность, коммерческие услуги (разработка программного обеспечения), трейдинг, а также научные исследования. Отнесение таких компаний к сфере услуг, трейдингу или научно-исследовательской деятельности в принципе предполагает потерю всякой связи с производством аппаратной части. Одно из возможных решений – относить эти компании к группе БТП даже в тех случаях, когда за границей осуществляются лишь некоторые из этапов физической трансформации, а не вся такая трансформация.

## Измерение глобального производства.

На концептуальном уровне переход от СНС 1993 к СНС 2008 приводит к ряду изменений в счетах производства компаний, которые направляют товары за границу на переработку. Эти изменения отражены в таблице 1.

	СНС 1993	СНС 2008
<b>Производство</b>	<b>140 (=110+30)</b>	<b>110</b>
<b>Товары</b>	<b>115 (=85+30)</b>	<b>85</b>
<b>Услуги</b>	<b>25</b>	<b>25</b>
<b>Промежуточное потребление</b>	<b>87 (=37+50)</b>	<b>57</b>
<b>Материалы</b>	<b>80 (=30+50)</b>	<b>30</b>
<b>Услуги по переработке</b>	<b>0</b>	<b>20</b>
<b>Другие услуги</b>	<b>7</b>	<b>7</b>
<b>Добавленная стоимость</b>	<b>53</b>	<b>53</b>
<b>Оплата труда работников</b>	<b>17</b>	<b>17</b>
<b>Валовая прибыль</b>	<b>36</b>	<b>36</b>

Эта таблица показывает, что согласно СНС 1993 выпуск необходимо скорректировать в сторону повышения, включив в него выпуск товаров, направляемых за границу на переработку. Аналогичным образом промежуточное потребление увеличивается на условно исчисленную покупку переработанных товаров. Поскольку разница между условно исчисленным выпуском (30) и условно исчисленным промежуточным потреблением (50) представляет собой плату за переработку, рекомендации СНС 1993 и СНС 2008 приводят к одинаковому размеру добавленной стоимости.

Можно ожидать, что не многие составители национальных счетов смогли выполнить рекомендации СНС 1993 года и точно провести такие условные расчеты по переходу прав собственности для корректировки счета производства. Тем не менее, имели место случаи, когда НСИ тщательно

приводили данные о производстве и промежуточном потреблении в соответствии со статистикой международной торговли, представленной в отчетах ограниченного числа компаний, занимающихся вывозом или ввозом товаров на переработку, а также проводили другие корректировки. Без таких корректировок балансировка таблиц ресурсов и использования нарушается в результате (неявного) смешивания двух концепций учета. Это одна из причин, по которой рекомендации по учету были изменены в СНС 2008: для повышения внутренней согласованности национальных счетов.

### Страновой тематический пример 3

#### Статистика международной торговли товарами в Европейском союзе

Составление СМТТ опирается прежде всего на данные таможенного учета, дополняемые, когда это возможно, данными из других источников, расширяющими охват учета (например, включение торговли электроэнергией или торговли речными и морскими судами и воздушными судами). Эта статистика прежде всего отражает физическое перемещение товаров через границы.

В Европейском союзе (ЕС) СМТТ основывается на двух системах сбора данных, называемых "Интрастат" и "Экстрастат". ЕС является таможенным союзом, и между его государствами-членами нет таможенных границ. Начало функционирования единого рынка с 1 января 1993 года привело к упразднению таможенных процедур между государствами-членами ЕС, которые служили традиционным источником торговой статистики, а также к проведению

четкого различия между методами наблюдения и системами сбора данных в отношении торговли внутри ЕС и торговли ЕС с внешним миром, что и привело к созданию двух систем сбора данных, т.е. системы "Интрастат" и системы "Экстрастат".

Компании, торгующие в пределах ЕС с другими государствами-членами (так называемая Интрастат-торговля), пережили значительные изменения. Они подают декларации непосредственно в статистические органы на основе информации о налоге на добавленную стоимость (НДС). Компании, которые торгуют со странами за пределами ЕС (так называемая торговля Экстрастат), так же как и до 1993 года, подают декларации только в таможенные органы, а копии таможенных документов обрабатываются статистическими органами.

Система "Интрастат" связана с системой налога на добавленную стоимость, основанной на обследованиях предприятий и данных в разбивке по стране назначения (для импорта) и стране отправления (для экспорта). Предприятия, зарегистрированные в качестве плательщиков НДС, объем продаж или покупок товаров у других стран-членов превышает статистический порог, подают декларации в "Интрастат". Указывать в декларациях "Интрастат" информацию, связанную со страной происхождения, не обязательно. Подающий отчеты агент в стране конечного назначения может, таким образом, вообще не знать не входящую в ЕС страну, являющуюся страной происхождения товаров. Доступна только информация, связанная со страной поставки (импорта).

Торговля государств-членов со странами, не входящими в ЕС ("Экстрастат"), учитывается на основе таможенных деклараций (единого административного документа). Статистика "Экстрастат" содержит данные, связанные как со страной происхождения, так и со страной назначения товаров.

Товары, направляемые на переработку, учитываются на валовой основе в СМТТ. Экспортная операция регистрируется тогда, когда полуфабрикат направляется иностранному переработчику на переработку по договору (вывоз товаров на переработку), а импортная операция – тогда, когда национальный переработчик получает направляемые ему на переработку товары, принадлежащие иностранному собственнику (ввоз товаров на переработку).

Товары, направляемые на переработку, могут в некоторой степени быть определены в СМТТ по кодам характера операции или по кодам таможенных процедур. Государства-члены ЕС обязаны собирать информацию о кодах характера операций в рамках системы "Интрастат". Характер операции является совокупностью характеристик (например, покупка или продажа, товары, направляемые на переработку), содействующих определению различных типов операций в системах "Интрастат"/ "Экстрастат". Характер операций определяется двузначным кодом следующим образом:

Операции с целью переработки по договору:

41. товары, которые предполагается вернуть в государство-член ЕС, из которого они были исходно отправлены;

42. товары, которые не предполагается вернуть в государство-член ЕС, из которого они были исходно отправлены.

Операции после переработки по договору:

51. товары, возвращающиеся в государство-член ЕС, из которого они были исходно отправлены;

52. товары, не возвращающиеся в государство-член ЕС, из которого они были исходно отправлены 17.

В рамках системы "Экстрастат" государства-члены ЕС не обязаны собирать данные о характере операций. Предполагается, что сбор данных о кодах характера операций станет обязательным после введения в действие Таможенного кодекса ЕС (УСС), но не позднее 2020 года. Коды таможенных процедур представляют собой четырехзначные коды. Первые две цифры указывают на текущую процедуру, а третья и четвертая цифры – на предыдущую процедуру, которая была ранее применена к данным товарам.

Некоторые процедуры относятся к товарам, направляемым на переработку: 21,

22: Временный экспорт в рамках вывоза товаров на переработку

41: Процедура ввоза на переработку – условный ввоз

51: Процедура вывоза на переработку – условный вывоз 91: Переработка под таможенным контролем

Некоторые процедуры могут существовать только в качестве предыдущих процедур:

54: Предыдущая процедура, указывающая на то, что к товарам была применена процедура ввоза товаров на переработку в другом государстве-члене (условный вывоз).

92: Предыдущая процедура, указывающая на то, что к товарам была применена процедура переработки под таможенным контролем в другом государстве-члене.

Коды 41, 51 и 91 обозначают процедуры импорта, используемого компаниями (требует разрешения), когда существует таможенный тариф на материалы, которые направляются на переработку. При использовании процедуры нормального импорта объемы товаров, импортируемых для переработки, неизвестны. Коды таможенных процедур 41 и 51 используются тогда, когда ожидается реэкспорт товаров. В случае кода 51 товары не находятся в свободном обращении в ЕС ("товары T1"), и после переработки экспорт переработанных товаров должен быть оформлен документально. В случае кода 41 уплачиваются таможенные пошлины, после чего товары поступают в свободное обращение ("товары T2"). Если товары впоследствии реэкспортируются, уплаченные таможенные пошлины возвращаются. Поскольку товары находятся в свободном обращении, они могут быть без какого-либо дальнейшего уведомления таможенных органов оставаться в экономике страны переработки, даже если это исходно и не ожидалось. По причине реэкспорта переработанных товаров и код 41, и код 51 могут отражать деятельность по переработке по договору. Что касается кода таможенной

процедуры 91, то не существует требования или намерения обязательного реэкспорта товаров после переработки. Только когда товары реэкспортируются, можно разумно полагать, что эти товары могли быть переработаны по договору. Только небольшую часть товаров, импортированных для переработки под таможенным контролем, следует связывать с переработкой по договору. Отношение стоимости реэкспортируемых и нерезэкспортируемых товаров является показателем доли импорта для переработки по договору. Коды 54 и 92 используются только для обозначения предшествовавшей процедуры и означают, что деятельность по переработке имела место в другом государстве-члене ЕС. Коды 21 и 22 являются кодами процедур экспорта, которые используются, когда ожидается возврат переработанных товаров. Когда существует таможенный тариф на готовые товары, у компании существует экономический стимул к использованию кодов переработки. Объемы товаров, импортированных после переработки, но учтенных согласно процедуре для нормального импорта, неизвестны. Когда не ожидается возврат полуфабрикатов после переработки, высока вероятность использования процедуры для нормального экспорта.