



**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**

**Типология схем глобального производства
[части главы 2 проекта Руководства по измерению
глобального производства]**

Подготовлена Целевой группой по глобальному производству

Резюме

Настоящий документ представляет собой выдержку из главы 2 проекта "Руководства по измерению глобального производства", содержащую типологию схем глобального производства и рекомендации в отношении их регистрации в соответствии с Системой национальных счетов 2008 года (СНС 2008) и шестым изданием Руководства по платежному балансу (РПБ6). Предыдущий вариант этого документа был представлен для обсуждения на тринадцатой сессии Группы экспертов по национальным счетам, Женева, 6–9 мая 2014 года (документ ECE/CES/GE.20/2014/12). Рекомендации в отношении учета одного типа схемы – "бесфабричных товаропроизводителей" – были впоследствии пересмотрены и приводятся в настоящем документе. Руководящие указания в отношении других схем глобального производства не претерпели каких-либо существенных изменений и, соответственно, не включены в этот обновленный документ.

В настоящее время данное Руководство направлено для проведения консультаций странам – членам Конференции европейских статистиков (КЕС) с целью его представления для утверждения на пленарной сессии КЕС в июне 2015 года.

GE.15-08507 (R) 260515 280515



* 1 5 0 8 5 0 7 *

Просьба отправить на вторичную переработку



I. Введение

1. В настоящей главе приводится типология схем глобального производства. Данная типология призвана помочь понять масштабы явной координации, которые могут служить показателем того, в какой степени ведущее предприятие контролирует производственный процесс (и какие риски оно при этом несет). Эта информация требуется составителям национальных счетов и платежных балансов для того, чтобы понять характер операций, происходящих в рамках производственно-сбытовых цепочек. Применительно к каждому потоку продукции или активов, наблюдаемому в глобальных производственно-сбытовых цепочках, необходимо решить, происходит в их рамках или нет передача прав собственности. Принципы экономической собственности дополнительно рассматриваются в главах 3 и 4 Руководства по измерению глобального производства. В настоящей главе анализируются различные виды экономических отношений, которые могут существовать между принципалом или ведущим, предприятием и другими единицами – такими как производители, работающие на возмездной или договорной основе (именуемые подрядчиками), – которые участвуют в глобальной производственно-сбытовой цепочке.

2. Данная типология имеет целью повышение международной сопоставимости путем предоставления рекомендаций для национальных составителей статистики относительно надлежащей разбивки видов деятельности в рамках глобальной производственно-сбытовой цепочки. Тем не менее анализ реальных примеров может быть затруднен в силу существования различных схем, которые могут быть объединены в одну глобальную производственно-сбытовую цепочку. В то же время многонациональные компании могут в любой момент менять организацию своего глобального производства. Приводимые в Руководстве по измерению глобального производства различные тематические страновые исследования иллюстрируют эти сложности реальной жизни.

3. В нижеследующем разделе приводится типология, включая последовательность числовых примеров, иллюстрирующих ее основные характеристики в терминах учета. Раздел III посвящен одной конкретной схеме глобального производства, используемой так называемыми "бесфабричными товаропроизводителями" (БТП). Характер БТП с точки зрения классификации их экономической деятельности, а также их роли в глобальных производственно-сбытовых цепочках, требует дальнейшего изучения, поскольку нынешние стандарты учета (например, Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности (МСОК) Rev.4, СНС 2008 и РПБ6) не содержат конкретных руководящих указаний в отношении этой категории глобальных производителей. В настоящем разделе предлагается подход к учету БТП, который требует дополнительного тестирования с использованием примеров из реальной жизни, с тем чтобы обеспечить информационную основу для будущих пересмотров стандартов учета. Последний раздел этой главы завершается выводами и рекомендациями.

4. Настоящая типология опирается на анализ конкретных случаев. Вполне вероятно, что проводимые в настоящее время исследования могут привести к дальнейшему расширению числа схем, представленных в типологии. Так например, производственная деятельность в области сельского хозяйства, рыболовства и горной добычи в развивающихся странах также становится составной частью деятельности многонациональных компаний (МНК). Существуют случаи, когда земля просто сдается в аренду в целях сельскохозяйственного

производства, а весь урожай напрямую поставляется в страну-арендатор. Аналогичным образом малые островные государства выдают лицензии на ведение рыбного промысла иностранным судам в своих водах, однако продают рыбу на международных рынках в замороженном или обработанном виде. Вопросы учета таких схем еще не были изучены Целевой группой по глобальному производству. Кроме того, существуют новые схемы в области услуг, которые, как ожидается, будут развиваться в будущем и заслуживают дальнейшего изучения.

II. Типология схем глобального производства

5. Глобальные производственные схемы могут создаваться и управляться различным образом. Иногда такая цепочка копирует организационную структуру многонациональной компании (МНК). Альтернативно такая цепочка может состоять из ряда неаффилированных компаний. Компанией-принципалом в таких схемах, как правило, является организующая и контролирующая компания. Неаффилированные подрядчики могут становиться весьма зависимыми от своих отношений с принципалом. В таких обстоятельствах различие между аффилированным и неаффилированным подрядчиком может быть весьма расплывчатым. Контроль, осуществляемый принципалом 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 другим, помимо принципала заказчиком.

6. Зависимое положение имеет две следующие ключевые особенности: а) компания-принципал контролирует спецификации продукции подрядчика и б) как правило, играет ведущую роль в управлении продуктом интеллектуальной собственности (ПИС). Глобальные производственные схемы представляют собой нечто гораздо большее, чем просто последовательность взаимосвязанных рынков. Важная характеристика таких производственных цепочек – информационные потоки, необходимые для установления связей между принципалами, ведущими фирмами, координирующими задачи, и поставщиками. Этот связанный со знаниями аспект глобальных производственных цепочек, очевидно, имеет связь с управлением цепочкой поставок и обменом интеллектуальной собственностью. Принципы владения и управления интеллектуальной собственностью дополнительно обсуждаются в главе 4 проекта Руководства.

7. В настоящем разделе основное внимание будет уделено нескольким типам схем глобального производства, в рамках которых ведущее предприятие организует свою собственную сеть поставщиков для производства определенного товара или услуги. В рамках этой типологии обсуждаются различные типы глобальных производственных цепочек, которые описываются в нынешней интерпретации международных стандартов. При ознакомлении с этим разделом станет ясно, что может потребоваться более подробное рассмотрение некоторых аспектов различных схем глобального производства, и эти вопросы будут затронуты в последующих главах Руководства.

8. Основными задачами разработки этой типологии являются следующие. Во-первых, она обеспечивает надлежащую классификацию видов экономической деятельности в рамках процесса глобального производства в разбивке по отдельным странам. Во-вторых, она помогает установлению вида экономической деятельности принципала (компании, которая осуществляет определенный уровень контроля над процессом производства) и поставщика (подрядчиков, производителей товаров и других участников процесса глобального производ-

ства). В-третьих, такая типология помогает определению держателей прав собственности на вводимые ресурсы, продукцию и прав интеллектуальной собственности, используемой в ходе производственного процесса. В-четвертых, эта типология помогает определить тип выпуска (товары, торговая наценка, услуги) участвующих единиц в рамках схемы глобального производства.

9. Чтобы лучше понять различные типы схем глобального производства, представляется полезным рассмотреть весь процесс производства с точки зрения отечественного предприятия. Оно может выступать в качестве принципала, контрактного производителя или какого-либо другого поставщика в рамках глобальной производственно-сбытовой цепочки. В целях национального счетоводства важно определить вид экономической деятельности каждой из единиц, участвующих в производственной цепочке, а также добавленную стоимость, создаваемую каждой единицей. В типологии, представленной в настоящем разделе, используется МСОК Rev.4 в качестве системы отраслевой классификации, в которой производящие единицы группируются по конкретным отраслям на основе сходства в экономической деятельности с учетом характеристик выпуска, вводимых ресурсов и процесса и технологии производства.

10. Для лучшего понимания природы производственной деятельности и ее выпуска, например товара или услуги, также важно определить участие в этом процессе каждой производственной единицы в плане собственности на вводимые материальные ресурсы, интеллектуальную собственность и продукцию на каждом этапе производственного процесса.

11. В таблице 1 описаны схемы глобального производства товаров и услуг с точки зрения отечественного предприятия и отражены различные сочетания прав собственности на вводимые ресурсы и продукцию в процессе производства. В целях изучения различных пограничных проблем схем глобального производства обсуждаются все комбинации прав собственности. В таблице также рассматриваются случаи, в которых ведущее предприятие не может быть определено.

Таблица 1

Типология схем глобального производства и связанных с ними операций

Описание процесса про- изводства с точки зрения отече- ственного предприятия, которое выполняет функции принципала	Участвую- щие пред- приятия	Вид экономиче- ской деятельности	Отрасль по МСОК	мате- риалы	Права собственности на		Тип продукции	Международные операции, свя- занные с процессом производства
					интел- лекту- альную собствен- ность	продук- цию		
Случай А. Товары, направляе- мые за гра- ницу для обработки	Отече- ственное предприя- тие (прин- ципал)	Обрабатыва- ющая про- мышленность	Промыш- ленное произ- водство	X	X	X	Товары	Плата за обработку реги- стрируется в качестве им- порта услуги по промыш- ленной обработке. Поставка материалов для обработки регистрируется в качестве импорта товаров в случае закупки за рубежом.

Описание процесса про- изводства с точки зрения отече- ственного предприятия, которое выполняет функции принципала			Права собственности на				Международные операции, свя- занные с процессом производства
Участвую- щие пред- приятия	Вид экономи- ческой деятельности	Отрасль по МСОК	мате- риалы	интел- лекту- альную собствен- ность	продук- цию	Тип продукции	
							Материалы, поставленные для обработки, исключаются из экспорта товаров в случае их покупки на внутреннем рынке.
							Произведенные промышленные товары регистрируются как экспорт товаров в случае их продажи за границу. Произведенные промышленные товары исключаются из импорта товаров в случае продажи на внутреннем рынке.
Иностран- ный по- ставщик	Поставщик услуг по про- мышленной обработке	Промыш- ленное произ- водство				Услуги	Обработка регистрируется как экспорт услуг по про- мышленной обработке.
							Материалы, полученные для обработки, исключаются из импорта товаров в случае их покупки в иной, чем страна поставщика, стране.
							Произведенные промышленные товары исключаются из импорта товаров в случае продажи в иной, чем страна поставщика, стране.
Случай В. Товары для перепрода- жи за грани- цей	Отече- ственное	Перепродажа за границей	Торговля		X	Услуги (наценка на товары)	Покупка товаров для пере- продажи за границей реги- стрируется в качестве отри- цательного экспорта, а при последующей продаже – в качестве положительного экспорта товаров. Разница представляет собой торго- вую наценку в качестве вы- пуска продавца. Если физи- ческая форма товаров меня- ется в ходе периода владения товарами в результате услуг

Описание процесса про- изводства с точки зрения отече- ственного предприятия, которое выполняет функции принципала	Участвую- щие пред- приятия	Вид экономиче- ской деятельности	Отрасль по МСОК	Права собственности на				Международные операции, свя- занные с процессом производства
				мате- риалы	интел- лекту- альную собствен- ность	продук- цию	Тип продукции	
	Иностран- ный по- ставщик	Обрабатыва- ющая про- мышленность	Обраба- тываю- щая про- мышлен- ность	X	X		Товары	по промышленной обработ- ке, оказанных другими предприятиями, тогда опе- рации с этими товарами ре- гистрируются как обычные торговые сделки, а не как перепродажа за границей.
Случай С. Бесфабрич- ное произ- водство то- варов (в со- ответствии с действу- ющими стандарта- ми учета)	Отече- ственное (головное) предприя- тие	Перепродажа за границей	Торговля		X	X	Услуги (наценка на товары)	Как и в случае В.
	Иностран- ный по- ставщик	Обрабатыва- ющая про- мышленность	Обраба- тываю- щая про- мышлен- ность	X			Товары	Как и в случае В.
Случай D. Фрагмента- ция части производ- ства услуг, ПИС	Отече- ственное (головное) предприя- тие	Производство услуг	Соответ- ствующая отрасль произ- водства услуг		X	X	Услуги	Закупки у иностранных по- ставщиков регистрируются как импорт услуг (в разбивке по видам). Если принципал продает услугу за рубежом, ее валовая стоимость вклю- чается в экспорт услуг (в разбивке по видам).
	Иностран- ный по- ставщик	Производство услуг	Соответ- ствующая отрасль произ- водства услуг				Услуги	Экспорт услуг (в разбивке по видам).

Описание процесса про- изводства с точки зрения отече- ственного предприятия, которое выполняет функции принципала	Участвую- щие пред- приятия	Вид экономи- ческой деятельности	Отрасль по МСОК	Права собственности на				Международные операции, свя- занные с процессом производства
				мате- риалы	интел- лекту- альную собствен- ность	продук- цию	Тип продукции	
Случай Е. Фрагмента- ция части производ- ства услуг, за исключе- нием ПИС	Отече- ственное (головное) предприя- тие	Производство услуг	Соответ- ствующая отрасль произ- водства услуг			X	Услуги	Закупки у иностранных по- ставщиков регистрируются как импорт услуг (в разбивке по видам). Если предприя- тие-принципал продает услугу за рубежом, ее валовая стоимость включается в экспорт услуг (в разбивке по видам).
	Иностран- ный по- ставщик	Производство услуг	Соответ- ствующая отрасль произ- водства услуг				Услуги	Экспорт услуг (в разбивке по видам).
Случай F: Субподряд- ное произ- водство услуг	Отече- ственное предприя- тие (прин- ципал)	Покупка и продажа услуг без ка- кого-либо значительно- го преобразо- вания услуги между покуп- кой и прода- жей	Соответ- ствующая отрасль произ- водства услуг			X	Услуги	Закупки у иностранных по- ставщиков регистрируются как импорт услуг (в разбивке по видам). Если предприя- тие-принципал продает услугу за рубежом, ее валовая стоимость включается в экспорт услуг (в разбивке по видам).
	Иностран- ный по- ставщик	Производство услуг	Соответ- ствующая отрасль произ- водства услуг				Услуги	Экспорт услуг (в разбивке по видам).

Описание процесса про- изводства с точки зрения отече- ственного предприятия, которое выполняет функции принципала	Участвую- щие пред- приятия	Вид экономиче- ской деятельности	Отрасль по МСОК	Права собственности на			Тип продукции	Международные операции, свя- занные с процессом производства
				мате- риалы	интел- лекту- альную собствен- ность	продук- цию		
Случай Г. Предприятие прямого ин- вестирова- ния, не участвую- щее непо- средственно в производ- стве товаров	Отече- ственное Иностран- ный по- ставщик	Финансовые и предприни- мательские услуги Обрабатыва- ющая про- мышленность	Раздел М Обраба- тываю- щая про- мышлен- ность	X	X	X	Услуги Товары	Отсутствует Экспорт товаров
Случай Н. Предприятие прямого ин- вестирова- ния, не участвую- щее непо- средственно в производ- стве услуг	Отече- ственное Иностран- ный по- ставщик	Финансовые и предприни- мательские услуги Производство услуг	Раздел М Соответ- ствующая отрасль произ- водства услуг	X	X	X	Услуги Услуги	Отсутствует Экспорт услуг

12. В таблице указан тип экономического взаимодействия между принципом и поставщиком с точки зрения производства, не обязательно связанного с прямыми инвестициями. Другими словами, поставщик может находиться или не находиться в собственности принципала. В таблице предполагается, что права собственности на материалы, интеллектуальную собственность и продукцию могут считаться принадлежащими как принципалу, так и поставщику. На практике определение этого может быть трудной задачей. Главы 3 и 4 проекта Руководства посвящены принципам определения прав собственности на материалы и интеллектуальную собственность соответственно.

13. Определение прав собственности на вводимые ресурсы, продукцию и интеллектуальную собственность важно для установления не только вида экономической деятельности для отраслевой классификации предприятий, вовлеченных в глобальное производство, но и типа продукции, производимой предприятием (например, торговая наценка или продукция промышленного производства), и того, каким образом следует регистрировать международные торговые потоки, связанные с глобальным производством.

14. В нижеследующих подразделах приводятся простые примеры схем глобального производства, представленных в таблице 1. Во всех случаях описываются схемы глобального производства, в рамках которой предприятие-принципал расположен в одной стране, а поставщик – в другой. Все случаи иллюстрируются с помощью примера "производства спортивной обуви". Настоящая таблица иллюстрирует структуру стоимости спортивной обуви.

Таблица 2

Структура стоимости спортивной обуви

<i>Составляющие стоимости</i>	
Материальные затраты	30
Оплата труда производственных рабочих	20
Оплата труда управленческих работников по управлению производством	2
Другие приобретенные услуги, связанные с производством обуви	3
Доход от продуктов интеллектуальной собственности (ПИС)	30
Оплата труда работников, занимающихся реализацией продукции	15
Приобретенные услуги, связанные с продажей обуви	4
Прибыль от продажи обуви	6
Всего	110

А. Случай А: Обработка материалов, принадлежащих отечественному принципалу

15. Данный тип схемы глобального производства и соответствующие руководящие указания в отношении его регистрации в счетах в соответствии с РПБ6 и СНС 2008 были представлены в документе ECE/CES/GE.20/2014/12 и обсуждены на тринадцатой сессии Группы экспертов по национальным счетам (Женева, 6–9 мая 2014 года). После этого предлагаемый текст не подвергся каким-либо существенным изменениям и, таким образом, не приводится в настоящем документе.

В. Случай В: Перепродажа за границей

16. Данный тип схемы глобального производства и соответствующие руководящие указания в отношении его регистрации в счетах в соответствии с РПБ6 и СНС 2008 были представлены в документе ECE/CES/GE.20/2014/12 и обсуждены на тринадцатой сессии Группы экспертов по национальным счетам (Женева, 6–9 мая 2014 года). После этого предлагаемый текст не подвергся каким-либо существенным изменениям и, таким образом, не приводится в настоящем документе.

С. Случай С: Бесфабричные товаропроизводители (БТП)

17. Фрагментация производства позволяет фирмам передавать на внешний подряд операции по обработке специализированным отечественным и иностранным заведениям. Некоторые фирмы, известные как бесфабричные производители, бесфабричные изготовители, виртуальные изготовители или изгото-

вители без собственных производственных мощностей, предоставляют вводимые ресурсы в виде ПИС, такие, например, как технология, ноу-хау и проектная документация продукта, но при этом передают на внешний подряд весь процесс обработки материалов, необходимый для изготовления продукции.

18. БТП является принципалом, который контролирует результат производства товара путем осуществления предпринимательской деятельности и предоставления технических спецификаций, необходимых для производства товара. Деятельность БТП сосредоточена на решениях, касающихся инноваций и сбыта. Хотя БТП не поставляет вводимых материальных ресурсов для процесса производства, он предоставляет важнейшие производственные услуги в виде технологии, ноу-хау и проектной документации продукта. Аналогичным образом БТП контролирует результаты производственного процесса путем предоставления технических спецификаций, которые существенно необходимы для преобразования вводимых материальных ресурсов. БТП контролирует доступность и поставки конечной продукции потребителям.

19. Подрядчик-изготовитель управляет процессом преобразования, как правило, путем поставки и обработки вводимых материальных ресурсов. Подрядчик-изготовитель является производителем, который поставляет предварительно оговоренные товары БТП по предварительно оговоренным ценам и не может продать товары кому-либо кроме БТП. Операция с товарами, осуществляемая между подрядчиком-изготовителем и БТП, не может считаться безусловной рыночной сделкой. Ключевая особенность этой схемы заключается в том, что данная операция оговорена условиями, которые делают подрядчика-изготовителя зависимым, поскольку он не может продать товар другим сторонам. В случае бесфабричного производства контроль за результатом процесса производства и права собственности на вводимые ресурсы в виде ПИС и их предоставление, как представляется, тождественны правам собственности на конечную продукцию.

20. МСОК Rev.4 содержит руководящие указания в отношении классификации единиц, которые передают производство на субподряд. Пункт 137 МСОК определяет термин "внешний подряд", как "договор подряда, согласно которому заказчик требует от подрядчика осуществления конкретного производственного процесса". В МСОК используются следующие критерии классификации заказчиков, которые передают на внешний подряд весь производственный процесс:

Передача на внешний подряд всего производственного процесса

142. Как правило, если принципал 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, в частности, применяется ко всем видам деятельности в сфере услуг, включая строительство. Тем не менее в отношении обрабатывающей промышленности применяются следующие особые соображения.

143. В обрабатывающей промышленности принципал предоставляет подрядчику технические спецификации производственной деятельности, которая должна осуществляться в отношении исходных материалов. Исходные материалы (сырье или промежуточные товары) могут либо предоставляться заказчиком (находиться в собственности), либо нет.

144. Принципал, отдающий на внешний подряд весь процесс преобразования, должен быть отнесен к обрабатывающей промышленности, если и только если он является собственником исходных материалов производственного процесса, а следовательно, и собственником конечного продукта.

145. *Принципал, отдающий на внешний подряд весь процесс преобразования, но при этом не являющийся собственником исходных материалов, фактически покупает у подрядчика готовый товар с намерением перепродать его. Такая деятельность относится к разделу G (Оптовая и розничная торговля), а в конкретном плане – в зависимости от вида торговли и конкретного вида продаваемого товара.*

21. Пункты 142–145 МСОК Rev.4 указывают на то, что БТП следует классифицировать в качестве дистрибьютора. БТП, как правило, не предоставляют вводимые материальные ресурсы для обработки и не имеют прав собственности на них. Именно этим аспектом БТП отличаются от принципала в схеме "товары, направляемые за границу для обработки". Такое кажущееся незначительным различие в схеме глобального производства, т.е. обладание правами собственности по крайней мере на некоторые вводимые материальные ресурсы до обработки радикальным образом, меняет классификацию принципала согласно МСОК: по отрасли обрабатывающая промышленность вместо торговли.

22. В настоящее время классификация БТП в типологии схем глобального производства настоящего Руководства соответствует рекомендациям МСОК Rev.4. Вместе с тем предоставление ключевых вводимых ресурсов в виде ПИС для процесса производства предполагает, что роль БТП в рамках такой схемы является более существенной, чем торговля. В связи с этим рекомендуется разработать более строгие правила выявления таких компаний, с тем чтобы они могли отдельно выделяться и анализироваться в рамках категорий торговых единиц. В качестве следующего шага странам необходимо протестировать альтернативный подход к БТП, излагаемый в разделе III настоящей главы, с целью усовершенствования руководящих указаний по регистрации этих компаний в международных стандартах учета.

1. Пример C1: Спортивная обувь

23. Продолжая использовать пример спортивной обуви, предположим, что принципал в стране А передает на внешний подряд изготовление своей спортивной обуви иностранному поставщику, расположенному в стране В. Принципал контролирует производство обуви, предоставляя поставщику техническую документацию. Принципал сохраняет за собой права владения интеллектуальной собственностью, воплощенной в обуви, контролирует весь процесс производства и отвечает за маркетинг и продажу обуви. Поставщик закупает материалы (в соответствии со спецификацией принципала), а принципал приобретает обувь по отпускной цене производителя, включая материалы плюс стоимость обработки (оплата труда производственных рабочих), но исключая любую стоимость, связанную с использованием ПИС в этом производственном процессе.

24. Согласно рекомендациям МСОК Rev.4 счета производства принципала и поставщика выглядят аналогично тем, которые описаны применительно к примеру перепродажи за границей (случай В1) в таблице 2.7 проекта Руководства по измерению глобального производства. Вместе с тем имеется одно существенное различие. В примере перепродажи за границей связанные с ПИС вводимые ресурсы (30) предоставляются поставщиком товара, в то время как в случае бесфабричного производства товаров связанные с ПИС вводимые ресурсы предоставляются принципалом. Кроме того, в данном случае предполагается, что управление (цепочкой) производством (2) осуществляется принципалом, а не поставщиком. Далее также предполагается, что другие услуги, связанные с производством обуви (3), покупаются БТП, а не поставщиком.

25. Как следствие, выпуск БТП, т.е. торговая наценка, составляет 60, а не 25. Существующие стандарты рекомендуют регистрировать общий выпуск БТП в виде торговой наценки. Однако следует подчеркнуть, что связанные с ПИС вводимые ресурсы (30) превышают обычную торговую наценку, как это показано в примере В1 (25). Это служит аргументом в пользу того, чтобы не классифицировать принципала по сектору дистрибуции и чтобы учитывать вводимые ресурсы ПИС в качестве неотъемлемой части стоимости сырья в базовых ценах. Этот вопрос более подробно обсуждается в главе III.

Таблица 3

Пример С1 – Счет производства, страны А и В

	<i>Предприятие-принципал Страна А Торговля</i>	<i>Поставщик Страна В Обрабатывающая промышленность</i>
Валовой выпуск	60	50
Товары	0	50
Услуги	60	0
Промежуточные вводимые ресурсы	7	30
Материалы	0	30
Услуги по обработке	0	0
Прочие услуги	7	0
Добавленная стоимость	53	20
Оплата труда работников	17	20
Налоги за вычетом субсидий на производство	0	0
Валовая операционная прибыль	36	0

26. В связи с тем, что в соответствии с нынешними стандартами принципал схемы БТП определяется в качестве дистрибьютора, регистрация международных операций аналогична подходу к перепродаже за границей (таблица 8 проекта Руководства по измерению глобального производства). И вновь одно из существенных различий состоит в том, что в случае бесфабричного производства товаров вводимые ресурсы ПИС не отражаются в экспорте товаров страны В. Вместо этого вводимые ресурсы ПИС указываются в чистом экспорте перепроданных за границей товаров страны А (т.е. в виде торговой наценки).

Таблица 4

Пример С1 – Международные операции

	<i>Страна А</i>	<i>Страна В</i>	<i>Страна С</i>	<i>Всего</i>
Экспорт	60	50	0	110
Товары	60	50	0	110
Чистый экспорт товаров в рамках перепродажи за границей	60	0	0	60
Товары, приобретенные в рамках перепродажи за границей	-50	0	0	-50

	Страна А	Страна В	Страна С	Всего
Товары, проданные в рамках перепродажи за границей	110	0	0	110
Услуги	0	0	0	0
Импорт	0	0	110	110
Товары	0	0	110	110
Услуги	0	0	0	0

Страновое тематическое исследование Бесфабричные производители полупроводников

Данное тематическое исследование представлено страной с относительно большим числом бесфабричных производителей полупроводников, которая называется страной А. Согласно Глобальному альянсу производителей полупроводников, бесфабричные производители полупроводников называются производителями без собственных производственных мощностей, поскольку "это определение 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 создании альянсов 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 стране А 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 страны А.

Примером такого бесфабричного предприятия по производству полупроводников в стране А является предприятие без собственных производственных мощностей, которое осуществляет проектирование и маркетинг готовой продукции на сумму в четверть миллиарда долларов, которая производится неаффилированными предприятиями в одной азиатской стране. Чистый доход отечественного предприятия в стране А составляет около 35% стоимости выпуска. Доля отечественного предприятия в совокупной добавленной стоимости довольно высока, и можно предположить, что она отражает, главным образом, величину НИОКР, выполненных в стране А. В своих финансовых отчетах отечественное предприятие показывает всю стоимость продаж конечной продукции как внутренний доход, что позволяет, с одной стороны, легко собрать данные по многим из валовых показателей, необходимые для анализа всех производственных процессов в глобальной производственно-сбытовой цепочке. Однако, с другой стороны, для того чтобы распределить операции 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 данных о внешней торговле, как и не было отражено в данных о передаче результатов НИОКР, которые будут использоваться в рамках субподрядного производства.

27. БТП может участвовать в целой серии операций, таких как бесфабричное производство товара А и разработка и брендинг товара В. Одна из таких фирм – производитель компьютеров – использует значительное количество неаффилированных подрядчиков по всему миру для производства продукции, которая была разработана данной фирмой. Фирма использует многочисленных подрядчиков для поддержания гибкости ее цепочки поставок и производственного процесса, тем самым повышая эффективность затрат и сокращая время вывода на рынок самостоятельно разработанных продуктов. Кроме того, финансовая отчетность компьютерной фирмы указывает на то, что фирма также закупает оригинальные товары у сторонних производителей и перепродает их под собственной торговой маркой.

28. Следует отметить, что условные схемы, рассматриваемые в данном разделе, являются упрощенными вариантами реальных схем глобального производства, которые могут быть весьма сложными. Как показано выше, фирма может использовать определенную комбинацию схем глобального производства, и у статистических органов могут возникнуть трудности при проведении различия между производителем, который занимается только разработкой и брендингом своей продукции, и производителем, который предоставляет техническую документацию для производственного процесса, осуществляя, таким образом, контроль над ним. Эти пограничные случаи более подробно рассматриваются в главе 5 Руководства.

2. Пример С2: "Спортивная обувь" (опирающийся на разграничение между БТП и предоставлением услуг ПИС)

29. В схемах глобального производства вводимые ресурсы в виде интеллектуальной собственности могут предоставляться и иными, чем БТП, субъектами. Например, компании, специализирующиеся на НИОКР, могут предоставлять свои вводимые интеллектуальные ресурсы, не участвуя в производстве товаров. Предположим, что фирма создает новые инновационные межподошвы, которые улучшают спортивные результаты бегунов. Фирма продает права на использование этой конструкции и спецификации по изготовлению обуви производителю обуви, который также отвечает за маркетинг и продажу обуви и получает доход. Поставщик НИОКР получает доход от продажи или лицензирования конструкции и не должен рассматриваться в качестве предприятия-принципала, организующего международную цепочку поставок для производства конкретного товара или предоставления услуги. Он просто является участником цепочки поставок, отвечающим за предоставление продуктов интеллектуальной собственности.

30. Продолжим рассмотрение примера со спортивной обувью – предприятие в стране А передает в обмен за плату производителю в стране В права на использование конструкции и техническую документацию для производства обуви. Производитель в стране В производит обувь и отвечает за маркетинг и продажу обуви и включает в стоимость своей продукции полную стоимость обуви, в том числе плату за услуги ПИС, воплощенные в обуви. В таблицах 5 и 6 показано, что компания в стране А экспортирует плату за услуги ПИС в страну В. Все остальное производство осуществляется в стране В, при этом производитель обуви полностью отвечает за него и владеет всеми правами собственности.

Таблица 5
Пример С2 – Счет производства, страны А и В

	<i>Страна А</i> <i>Поставщик НИОКР</i>	<i>Страна В</i> <i>Производитель</i>
Валовой выпуск	30	110
Товары	0	110
Услуги	30	0
Промежуточные вводимые ресурсы	0	67
Материалы	0	30
Услуги по обработке	0	0
Прочие услуги	0	37
Добавленная стоимость	30	43
Оплата труда работников	0	37
Налоги за вычетом субсидий на производство	0	
Валовая операционная прибыль	30	6

Таблица 6
Пример С2 – Международные операции

	<i>Страна А</i>	<i>Страна В</i>	<i>Страна С</i>	<i>Всего</i>
Экспорт	30	110	0	140
Товары	0	110	0	110
Услуги (использование интеллектуальной собственности)	30	0	0	30
Импорт	0	30	110	140
Товары	0	0	110	110
Услуги (использование интеллектуальной собственности)	0	30	0	30

Д. Связанные с услугами схемы глобального производства

31. Данный тип схемы глобального производства и соответствующие руководящие указания в отношении его регистрации в счетах в соответствии с РПБ6 и СНС 2008 были представлены в документе ECE/CES/GE.20/2014/12 и обсуждены на тринадцатой сессии Группы экспертов по национальным счетам (Женева, 6–9 мая 2014 года). После этого предлагаемый текст не подвергся каким-либо существенным изменениям и, таким образом, не приводится в настоящем документе.

Случай D: Фрагментирование производства услуг – продукты интеллектуальной собственности (ПИС)

Случай E: Фрагментирование производства услуг, за исключением ПИС

Случай F: Субподрядное производство услуг

III. Альтернативный подход к бесфабричным товаропроизводителям

32. В настоящее время между составителями национальных счетов и платежных балансов складывается консенсус в отношении того, что нынешний метод регистрации БТП, изложенный в таблицах 3 и 4, является неудовлетворительным. Высказывается мнение о том, что предоставление имеющих критическое значение вводимых ресурсов, таких как услуги ПИС (т.е. технической документации для производства товаров), предполагает, что БТП участвуют во всех операциях, за исключением торговли. Это свидетельствует о том, что рекомендуемый в МСОК Rev.4 критерий прав собственности на вводимые материальные ресурсы, о котором говорится в разделе II, следует расширить, включив в него имеющие критическое значение вводимые ресурсы, такие как связанные с ПИС услуги. Другие утверждают, что БТП не являются ни дистрибьюторами, ни изготовителями, будучи совершенно новой категорией производителей, которая в настоящее время не выделяется в рамках существующих отраслевых классификаций.

33. В настоящем разделе предлагается альтернативный подход к БТП, в рамках которого они рассматриваются в качестве производителей товаров, а не торговцев товарами. Деятельность БТП выходит за рамки простой купли-продажи. При схеме бесфабричного производства принципал контролирует производственную документацию, сбытовую сеть, товарные знаки и другие важные источники стоимости, овеществленной в конечной продукции. Подрядчик занимается только производственным процессом, строго следуя техническим спецификациям, предоставленным принципалом.

34. Одна из главных особенностей такой схемы договорных отношений – зависимое положение подрядчика. Операции по обработке не могут быть произведены без технической документации, предоставленной принципалом. Только по окончании обработки в соответствии с условиями договора подрядчик получает право на ее оплату принципалом, при этом изготовленная продукция уже не находится под контролем подрядчика. Подрядчик не имеет права продавать продукцию кому-либо кроме принципала. В результате добавленная БТП стоимость может быть значительно выше торговой наценки, связанной с реализацией товара производителем потребителю как таковой, поскольку вводимые ресурсы ПИС, овеществленные в произведенных товарах, могут способствовать значительному повышению стоимости таких товаров, измеряемой в базовых ценах.

35. Следует отметить, что если БТП отнести к производителям, то их производственные функции и состав затрат будут значительно отличаться от "классических" вертикально-интегрированных изготовителей. С этой точки зрения, возможно, следует выделить БТП в отдельную категорию, например в целях анализа "затраты-выпуск" (ЗВ) и измерения торговли добавленной стоимостью.

36. Следующие рекомендации могли бы помочь составителям статистики в обособлении БТП от принципалов, участвующих в схемах перепродажи товаров за границей или направления товаров для обработки за границу. Глава 5 проекта Руководства содержит ссылки на источники данных, которые могли бы оказать помощь в получении необходимых сведений.

А. Бесфабричное производство товаров в сопоставлении с перепродажей товаров за границей

37. При изучении различий между торговлей (перепродажей товаров за границей) и бесфабричным производством товаров решающую роль играют масштабы использования ПИС в процессе производства принципала. Вновь следует отметить необходимость выработки конкретных правил принятия решений, поскольку БТП часто будут действовать в нескольких областях, таких как разработка продукта, управление системой снабжения, маркетинг и торговля. Роль принципала в рамках схемы глобального производства должна оцениваться на основе преобладания вводимых ресурсов ПИС и таких типичных видов деятельности, как инновационные разработки, управление системой снабжения и маркетинг в сопоставлении с сугубо дистрибьюторскими услугами. Это должно определять общую экономическую роль фирмы: бесфабричное производство товаров или торговля (перепродажа товаров за границей).

38. Это оставляет открытым вопрос о роли брендинга (разработка и продвижение торговой марки) в рамках бесфабричной схемы. Принципал может не представлять техническую документацию для производства, а закупать товары у изготовителей и перепродавать их под своей торговой маркой. Такие компании могут тратить крупные суммы денег на маркетинг (рекламу) с целью повышения привлекательности своей торговой марки. И доход от этих "инвестиций" будет проявляться в существенном увеличении стоимости товара, реализуемого потребителям. Утверждается, что в глазах потребителей качество продукции значительно повышается благодаря брендингу. Это подразумевает, что в промежутке между покупкой и продажей товар преобразуется с точки зрения его качества (хотя, возможно, и не в физическом смысле).

39. Брендинг зачастую связан со схемами, которые возглавляют фирмы, участвующих в конечных звеньях глобальных производственно-сбытовых цепочек, такие как организации розничной торговли. С точки зрения "физического преобразования" можно утверждать, что брендинг лишь немногим отличается в этом смысле от розничной торговли. Аналогичный аргумент можно использовать в отношении ПИС и торговли, однако ключевое различие в данном случае заключается в том, что два продукта с одинаковыми материальными характеристиками, но с различными затратами вводимых ресурсов ПИС, будут обладать явно различными рабочими характеристиками (и осязаемым качеством), а полностью идентичные во всех отношениях, за исключением названия торговой марки, продукты – нет (при всех прочих равных условиях). В результате этого и в соответствии с существующими нормами (а также с учетом того факта, что в отличие от ПИС "торговые марки" не рассматриваются в качестве произведенных активов) компании, занимающиеся брендингом в рамках глобальных производственно-сбытовых цепочек, рекомендуется классифицировать в качестве дистрибьюторов, а не БТП.

40. Исследовательская программа СНС 2008 предусматривает изучение вопроса регистрации маркетинговых активов (А4.53). Согласно СНС 2008 к маркетинговым активам относятся названия брендов, торговые марки, логотипы и имена доменов. Маркетинг – это ключевой элемент, от которого зависит стоимость бренда, и крупные корпорации осуществляют значительные инвестиции в создание и поддержание своих брендов с помощью рекламы, спонсорства и других мероприятий, направленных на создание положительного образа для клиентов. СНС 2008 рассматривает маркетинговые активы как непроектируемые, а затраты на их создание – как промежуточное потребление. Они появля-

ются в балансе активов и пассивов только при их продаже. Основная причина того, чтобы не рассматривать маркетинговые активы как основные фонды, связана с трудностями измерения их стоимости.

41. Если говорить в более общем плане, то в исследовательской программе СНС 2008 признается, что инновационные разработки и проектирование продукта включают в себя, помимо НИОКР и другие виды деятельности, такие как оформление продукта, рыночные исследования и маркетинг. БТП, как ожидается, будут играть более важную роль в каждой из этих областей. Управление цепочкой поставок является еще одним характерным видом деятельности БТП. Если исключить НИОКР, то ни один из этих видов деятельности не ведет к формированию капитала ПИС и использованию ПИС в строгом понимании СНС 2008.

42. Признавая, что бесфабричное производство товаров сопряжено с более широким набором видов деятельности, мы рекомендуем определять БТП в качестве компаний, которые являются значительными инвесторами ПИС и более 50% добавленной стоимости которых составляет доход от деятельности в области ПИС, такой как НИОКР, дизайнерские и инновационные разработки, управление цепочкой поставок, включая деятельность, связанную с непроизведенными активами, такими как рыночные исследования и маркетинг. В силу того, что компания должна быть существенным инвестором ПИС, большинство компаний, которые занимаются только брендингом, подлежат исключению на основе этих критериев.

43. Важно подчеркнуть, что это определение может потребовать доработки в ближайшем будущем на основе опыта стран, связанного с применением данного Руководства на практике.

Страновое тематическое исследование

Пограничные случаи: БТП в сопоставлении с брендингом

Принципал предоставляет техническую документацию (конструкцию продукта) игрушечной машинки заграничному подрядному изготовителю для ее производства. Однако конструкция игрушки не связана с инвестированием ПИС. Как и БТП, принципал осуществляет контроль за результатами процесса производства и отвечает за обеспечение доступа на потребительские рынки и поставку конечного продукта потребителям. Подрядчик управляет процессом обработки, предоставляя все вводимые материальные ресурсы (в соответствии со спецификациями принципала) и преобразуя их в конечные продукты в соответствии с технической документацией, предоставленной принципалом. Подрядчик поставляет предварительно специфицированные товары принципалу по заранее оговоренным ценам. Поскольку ресурсы ПИС не задействовались, а проектная документация, воплощенная в игрушечном автомобиле, не содействовала значительному повышению его стоимости, принципал не может быть классифицирован в качестве БТП. Вместо этого он считается с трейдером.

В. Бесфабричное производство товаров в сопоставлении с направлением товаров за границу для обработки

44. Преобразование товаров, принадлежащих другим единицам, (обработка) хорошо описано в РПБб и СНС 2008. Классическим примером схемы обработки является поставка принципалом сырьевых материалов или полуфабрикатов заграничному обработчику. Проблема возникает в случае схемы, при которой принципал не только передает на внешний подряд весь производственный про-

цесс (по аналогии с БТП), но также приобретает (некоторые) вводимые материальные ресурсы до их преобразования. Эти вводимые ресурсы могут быть куплены за границей, а затем направлены обработчику. Поскольку принципал обладает правами собственности на (некоторые) вводимые материальные ресурсы, это будет регистрироваться как обработка. Следует признать, что принципал в рамках такой схемы обработки может становится бесфабричным производителем по аналогии с принципалами, отдающими на внешний подряд все закупки вводимых материальных ресурсов; такие компании также следует принимать во внимание при определении сферы охвата бесфабричных производителей товаров в ходе будущего пересмотра МСОК.

45. При проведении различия между "бесфабричными" схемами, относящимися к обработке, и схемами, относящимися к "бесфабричному" производству (в его узком смысле), следует применять прагматичный подход. Разграничительная линия, которую можно было бы провести на основе текущих стандартов учета, касается покупки принципалом, по меньшей мере, некоторых вводимых материальных ресурсов до обработки. Этот критерий соответствует нынешнему толкованию в СНС 2008 и РПБ6 товаров, направляемых для обработки, и согласуется с критериями МСОК, касающимися передачи на внешний подряд. Так, например, в РПБ6 прямо говорится, что плата за обработку может частично отражать расходы на дополнительные (материальные) вводимые ресурсы, приобретенные обработчиком.

46. Принципалы, использующие "бесфабричные" схемы, которые подпадают под определение обработки или бесфабричного производства товаров (в его узком смысле), часто несут ответственность за выполнение аналогичных задач в рамках глобальной производственно-сбытовой цепочки. В некоторых случаях используется более широкая концепция БТП для выявления принципалов в схемах глобального производства, которые отвечают за вводимые ресурсы ПИС, разработку конструкции, управление производственно-сбытовой цепочкой, маркетинг и т.д., независимо от того, покупает или нет принципал некоторые вводимые материальные ресурсы до начала обработки подрядчиком-изготовителем.

С. Бесфабричные товаропроизводители в сопоставлении с головными офисами (подгруппа 7010 МСОК Rev.4)

47. Согласно МСОК, к головным офисам относятся единицы, осуществляющие надзор за другими подразделениями компании или предприятия и управление ими; осуществляющие роль органа стратегического или организационного планирования и принятия решений компании или предприятия; выполняющие функции оперативного контроля и управления текущей деятельностью связанных с ними предприятий. Выпуск головных офисов часто представляет собой внутрифирменные услуги.

48. БТП играют более активную роль в процессе производства. БТП могут находиться под надзором головного офиса. Утверждается, что БТП несут прямую ответственность за связанные с ПИС вводимые ресурсы, получаемые обычно в результате собственных исследований и разработок в области программного обеспечения. Они также отвечают за управление производственно-сбытовой цепочкой, обычно охватывающей все этапы производства: начиная с разработки и преобразования материалов и кончая управлением потребительскими рынками. В рамках схемы бесфабричного производства товаров ино-

странный подрядчик может как быть, так и не быть частью многонациональной предпринимательской структуры.

D. Определение выпуска БТП

49. На первый взгляд БТП, как представляется, участвуют в схожей с трейдерами последовательности международных операций с товарами. Однако деятельность БТП отличается от торговли по причине значительного вклада ПИС, принадлежащих принципалу, который может рассматриваться в качестве обработки. Размер добавленной стоимости, создаваемой БТП в виде дохода от ПИС, управления и других оказанных услуг, явно превышает сумму, получаемую от основной дистрибьюторской деятельности, такой как минимальная обработка, сортировка по качеству, чистка и упаковка, согласно определению СНС 2008. Если БТП признаются в качестве особой категории изготовителей, тогда их выпуск должен надлежащим образом отражать всю стоимость произведенного товара, по которой он продан (иностранному) потребителем, а не торговую наценку. Аналогичным образом, поставка товаров подрядчиком должна регистрироваться как часть промежуточного потребления БТП.

E. Определение выпуска изготовителя-подрядчика в рамках бесфабричной схемы

50. Четко установленные правила учета товаров, направляемых на обработку, поясняют, что выпуск подрядчика регистрируется в качестве услуги промышленной обработки. В отношении компании-подрядчика также действует это правило в том случае, когда часть вводимых материальных ресурсов приобретается за свой счет. В таких обстоятельствах услуга промышленной обработки будет включать в себя стоимость этих вводимых материальных ресурсов.

51. Хотя ясно, что БТП занимаются производством товаров, трактовка выпуска подрядчиков в рамках схемы бесфабричного производства товаров (для краткости именуемой "бесфабричной схемой") требует дополнительного уточнения. В рамках схемы обработки подрядчик преобразует вводимые материальные ресурсы, предоставленные принципалом, в конечный продукт. В рамках бесфабричной схемы подрядчик покупает и преобразует вводимые материальные ресурсы в конечный продукт на основе спецификаций продукта, т.е. связанных с ПИС вводимых ресурсов, предоставленных принципалом. Другими словами, одним из центральных элементов бесфабричной схемы является то, что "нематериальные" компоненты, принадлежащие БТП, физически воплощаются в продукции подрядчика, даже если они и не включаются в цену, оговоренную между подрядчиком и принципалом.

52. В рамках схемы обработки подрядчик не может продавать свою продукцию любому покупателю. Такое ограничение действует также и в рамках бесфабричной схемы. Операция между подрядчиком и БТП опирается на нерыночную цену на продукт, который в действительности имеет большую стоимость, включающую в себя услугу в виде капитала ПИС. Однако в рамках бесфабричной схемы подрядчик отвечает за приобретение вводимых материальных ресурсов в соответствии со спецификациями искомого продукта, определенными БТП. В таких обстоятельствах подрядчик принимает на себя больше рисков и играет более активную роль в процессе производства по сравнению с подрядчиком в рамках схемы обработки. В рамках бесфабричной схемы подрядчик,

как правило, подвержен рискам, связанным с колебаниями цен на вводимые материальные ресурсы и хранением товарно-материальных запасов.

53. Таким образом, ключевой вопрос заключается в том, оказывает или нет подрядчик в рамках бесфабричной схемы услугу промышленной обработки, аналогичную выпуску подрядчика в рамках схемы обработки. Этот вопрос тесно связан с вопросом прав собственности на производимый товар. В рамках схемы обработки принципал является собственником существенной части вводимых материальных ресурсов, используемых в производстве. Это предполагает, что принципалу, как ожидается, принадлежит и конечный продукт. Логическим следствием этого является то, что подрядчик оказывает услугу промышленной обработки.

54. В рамках бесфабричной схемы вводимые материальные ресурсы непосредственно приобретаются подрядчиком, который, как ожидается, будет осуществлять контроль над всеми материальными ресурсами, находящимися в запасах, до преобразования. В свою очередь вводимые ресурсы ПИС находятся под контролем принципала. Такая разбивка прав собственности на материальные и нематериальные ресурсы затрудняет определение прав собственности подрядчика на продукцию до ее поставки, а также того, что де-факто производит подрядчик – товар или услугу. Предлагаем рассмотреть два следующих варианта:

а) в рамках бесфабричной схемы подрядчик в ходе процесса преобразования и до завершения операции рассматривается в качестве экономического собственника производимого им товара. Подрядчик продаст товар, и в момент продажи права собственности перейдут к БФП;

б) альтернативно, в качестве экономического собственника товара в ходе процесса преобразования и до его поставки рассматривается принципал. Это означает, что подрядчик оказывает услуги по промышленной обработке товаров, принадлежащих БТП. Операция, осуществляемая между подрядчиком и БТП, является платой за обработку.

55. Следует подчеркнуть, что данный подход не влияет на стоимость выпуска подрядчика. Независимо от того, производится регистрация товара (а)) или услуги по обработке (б)), выпуск подрядчика будет включать в себя стоимость затрат труда и капитала и закупленных материалов, но исключать стоимость связанных с ПИС вводимых ресурсов, предоставленных БТП.

56. Что касается оценки контроля, риска и вознаграждения, рекомендуемой в СНС, то получение данных, позволяющих принять обоснованное решение в отношении прав собственности подрядчика на выпуск на индивидуальной основе, представляется маловероятным. Это означает, что требуется разработать реалистичное правило учета, которое могло бы опираться на следующие аргументы.

57. Аргументы в пользу вариант а) являются следующими:

i) помимо бесфабричных схем, существуют и другие примеры ситуаций, когда производитель и потребитель согласовывают характеристики и цену (производимого по спецзаказу) товара до его изготовления и поставки. Условия могут, в частности, предусматривать, что товар не может быть продан другим потребителям. Как правило, в таких обстоятельствах поставщик будет по-прежнему рассматриваться в качестве производителя товара, а передача прав собственности происходит в момент завершения сделки с товаром. Кроме того, до завершения сделки подрядчик, как ожидается, будет нести риск, связанный с хранением такой продукции в запа-

сах, например, риск кражи или повреждения в результате аварии. Это свидетельствует о том, что поставщик является экономическим собственником произведенных товаров до завершения сделки;

ii) в случае регистрации в качестве услуги по промышленной обработке счета производства и подрядчика и БТП будут затуманены тем фактом, что подрядчик оказывает производственные услуги в сочетании с существенным использованием вводимых материальных ресурсов (что выглядит странным), в то время как БТП производит товар, не потребляя никаких вводимых материальных ресурсов (что также странно). В качестве таковой схема обработки, как представляется, не вполне согласуется с тем фактом, что принципал не несет ответственности за приобретение каких-либо вводимых материальных ресурсов для производства. Таким образом, обработку и бесфабричное производство товаров следует рассматривать в качестве различных схем глобального производства;

iii) хотя физические характеристики товара не меняются между моментами покупки и продажи, БТП существенно увеличит его стоимость путем включения дохода от ПИС. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что с экономической точки зрения купленный у подрядчика товар не является тем же товаром, который продается конечным потребителям;

iv) в отличие от обработки, подрядчик в рамках бесфабричной схемы будет, как ожидается, играть более активную роль на рынках вводимых ресурсов и, в качестве такового, нести риски, связанные с ценами на вводимые материальные ресурсы и хранением товарно-материальных запасов. Эти риски должны при таких условиях находить свое выражение в более высокой норме прибыли подрядчика.

58. В качестве альтернативы можно привести следующие аргументы в пользу варианта b):

i) подрядчик ни в какой момент не становится владельцем производимого товара в рамках бесфабричной схемы, поскольку подрядчик не имеет полномочий свободно продавать свою продукцию и устанавливать свои цены. Подрядчик изготавливает товар, строго следуя технической документации, предоставленной принципалом. Операция между подрядчиком и БТП опирается на нерыночную цену на продукт, который в действительности имеет большую стоимость за счет воплощенных в нем услуг ПИС, независимо от управления рисками со стороны подрядчика. С экономической точки зрения, выпуск подрядчика можно более точно описать как услугу по промышленной обработке, включающую в себя вводимые материальные ресурсы. РПБ6 (10.64) поясняет, что услуги по промышленной обработке могут включать в себя стоимость вводимых материальных ресурсов, приобретенных подрядчиком, даже если данный пункт конкретно не касается случаев, когда вводимые материальные ресурсы приобретаются подрядчиком;

ii) в качестве таковых БТП прекрасно вписываются в схему товаров, направляемых для обработки, что упрощает общую картину схем глобального производства, связанных с товарами, ограничивая их только случаями перепродажи за границей и обработки;

iii) товар не может быть произведен дважды. БТП не меняет физических характеристик товара. Это означает, что операция между подрядчиком и БТП схожа с услугой по промышленной обработке.

59. Несмотря на отсутствие полного согласия, большинство членов Целевой группы по глобальному производству высказались в поддержку регистрации операции с товарами (вариант а) в пункте 54) между поставщиком и принципалом в рамках бесфабричной схемы. Данная регистрация следует логике, согласно которой с экономической точки зрения, товар, купленный БТП, является промежуточным продуктом, к которому впоследствии до продажи конечному потребителю добавляется стоимость ПИС.

Е. "Экспорт/импорт товаров" или "чистый экспорт перепроданных за границей товаров"

60. Если считать, что БТП участвуют в производстве товаров, и регистрировать между подрядчиком и принципалом операцию с товарами, то возникает следующий вопрос, касающийся методики ее регистрации в международных счетах. Следует иметь в виду, что подрядчик, принципал и конечный потребитель, как предполагается, находятся в различных странах. Существует два варианта:

а) валовая регистрация импортного и экспортного потоков товаров (экспорт/импорт товаров);

б) чистая регистрация, т.е. чистый экспорт перепроданных за границей товаров, исходя из страны, резидентом которой является БТП.

61. В пользу предложения б) говорит пункт 10.42 РПБ6:

"В случаях когда трейдер выступает в качестве организатора глобального процесса производства, продажная цена может также включать в себя такие элементы, как расходы на планирование, управление, патенты и иное ноу-хау, маркетинг и финансирование. Относительная величина таких нематериальных компонентов по сравнению со стоимостью материалов и сборки может быть значительной, особенно в случае высокотехнологичной продукции".

62. В отличие от таких схем, как "преобразование товаров, принадлежащих другим" и "товары для перепродажи за границей", бесфабричное производство товаров не затрагивается напрямую РПБ6. РПБ6 не содержит руководящих указаний в отношении случаев, когда стоимость этих дополнительных связанных с ПИС услуг значительно превышает стоимость дистрибьюторских услуг. Можно сделать вывод о том, что руководящие указания, содержащиеся в пункте 10.42, не касаются конкретных случаев бесфабричного производства товаров.

63. Выпуск БТП в качестве производителей должен отражать полную стоимость товаров, по которой они продаются (иностранному) потребителям, вместо торговой наценки. Аналогичным образом покупка товаров, полученных от (иностранного) подрядчика (по ценам, не учитывающим компоненты ПИС), должна учитываться как промежуточное потребление. Такая валовая регистрация в счете производства БТП должна сопровождаться валовой регистрацией соответствующих потоков товаров в экспорте/импорте товаров (вариант а) в пункте 60).

Г. Пример С1: Спортивная обувь*

64. Таблицы 7 и 8 иллюстрируют в сжатом виде альтернативную точку зрения Целевой группы по глобальному производству на основе примера спортивной обуви. Выпуск поставщика товаров отражает отпускную цену обуви, за ис-

ключением вводимых ресурсов ПИС. Выпуск принципала отражает полную стоимость продукта или потребительскую цену, включая вводимые ресурсы ПИС.

65. Таблица 8 иллюстрирует международную торговлю товарами, регистрируемую как экспорт/импорт товаров.

Таблица 7

Пример С1* – Счет производства, страны А и В

	<i>Принципал Страна А Обрабатывающая промышленность</i>	<i>Поставщик Страна В Обрабатывающая промышленность</i>
Валовой выпуск	110	50
Товары	110	50
Услуги	0	0
Промежуточные вводимые ресурсы	57	30
Материалы	50	30
Услуги по обработке	0	0
Прочие услуги	7	0
Добавленная стоимость	53	20
Оплата труда работников	17	20
Налоги за вычетом субсидий на производство и импорт	0	0
Валовая операционная прибыль	36	0

Таблица 8

Пример С1* – Международные операции

	<i>Страна А</i>	<i>Страна В</i>	<i>Страна С</i>	<i>Всего</i>
Экспорт	110	50	0	160
Товары	110	50	0	160
Услуги	0	0	0	0
Импорт	50	0	110	160
Товары	50	0	110	160
Услуги	0	0	0	0

Н. Повышение сложности схем глобального производства

66. Схемы бесфабричного производства товаров с трудом поддаются отражению в статистике национальных счетов, даже несмотря на то, что вышеприведенный пример схемы бесфабричного производства товаров является довольно очевидным. Примеры из реальной жизни могут быть более сложными. Так, например, БТП может разместить свои дистрибьюторские подразделения вблизи от потребительских иностранных рынков. В таких обстоятельствах может сложиться так, что данные об обороте будут сообщаться не БТП, а его ино-

странными филиалами, ответственными за оптовую и розничную торговлю. Это серьезно осложняет выявление таких БТП, а также определение правил учета, подходящих для таких сложных схем. Такие более сложные схемы подробно рассматриваются ниже.

1. Бесфабричное производство товаров с иностранным дистрибьютором, данные об обороте, связанном с производством, сообщаются в стране А

67. Нижеследующий пример, показанный в таблицах 9 и 10, иллюстрирует случай, когда дистрибьюторская деятельность осуществляется не принципалом, а иностранной аффилированной компанией в стране, в которой конечные продукты продаются потребителям.

Таблица 9
Счета производства

	<i>Компания Y страны A Предприятие- принципал</i>	<i>Компания X страны B Контрактный изготовитель</i>	<i>Компания Y страны C Дистрибьютор</i>	<i>Компания Y Глобально консолидиро- ванные счета</i>
Валовой выпуск	85	50	25	110
Товары	85	50	0	85
Услуги	0	0	25	25
Промежуточные вводимые ресурсы	53	30	4	57
Материалы	50	30	0	50
Прочие услуги	3	0	4	7
Добавленная стоимость	32	20	21	53
Оплата труда работников	2	20	15	17
Налоги за вычетом субсидий на производство и импорт	0	0	0	0
Валовая операционная прибыль	30	0	6	36

Таблица 10
Международные операции

	<i>Страна A</i>	<i>Страна B</i>	<i>Страна C</i>
Экспорт	85	50	0
Товары	85	50	0
Услуги	0	0	0
Импорт	50	0	85
Товары	50	0	85
Услуги	0	0	0

68. В данном примере принципал находится в стране А, контрактный производитель – в стране В, а дистрибьютор – в стране С, в которой товары продаются потребителям. Принципал и дистрибьютор относятся к одной и той же (многонациональной) компании (компания Y). Контрактный производитель, с другой стороны, представляет собой неаффилированную фирму (компания X).

69. Принципал сообщает оборот (85) в отношении деятельности, связанной с производством, в ценах производителя. Этот оборот включает в себя покупку (промежуточных) товаров у контрактного производителя (50), плату за вводимые ресурсы ПИС (30), связанные с производством услуги и управленческие расходы.

70. Принципал организует свою деятельность по оптовой и розничной торговле через иностранную аффилированную компанию, которая расположена в непосредственной близости от потребительского рынка страны С. Выпуск иностранного филиала отражает торговую наценку ($25 = 110 - 85$), которая включает в себя связанные с торговыми услугами затраты (4), оплату труда продавцов (15) и чистую прибыль (6).

71. Если предположить, что в странах А и С действуют схожие налоговые нормы, тогда для компании Y будет все равно, в какой в стране заявлять свой оборот оптовой и розничной торговли, поскольку прибыль в стране С будет принадлежать материнской компании в стране А в качестве дохода от иностранных инвестиций.

72. Данный пример свидетельствует о том, что перенос связанных с дистрибуцией элементов производственно-сбытовой цепочки в иностранную аффилированную компанию не влияет на роль принципала в качестве БТП. В проекте Руководства упоминается о том, что БТП часто комбинируют управление производственно-сбытовой цепочкой и связанную с ПИС деятельность (например, исследования, разработку новых продуктов) со связанной с торговлей деятельностью. Однако их характерными видами деятельности являются разработка новых продуктов (например, путем предоставления вводимых ресурсов ПИС) и управление производственно-сбытовой цепочкой, а не торговля.

73. Несмотря на некоторые трудности измерения, описанные в Руководстве в связи с БТП, отличия данной схемы от "классического" примера бесфабричного производства товаров не создают дополнительных трудностей для измерения БТП и составления соответствующей статистики. Можно утверждать, что вопрос о том, должна или нет прибыль (6) полностью относиться к дистрибьюторской деятельности в стране С, является все же незначительным. Главное условие заключается в том, что весь связанный с производством выпуск (в отличие от связанного с дистрибуцией выпуска) должен оставаться в счетах БТП. Это условие не всегда выполняется.

2. В случае бесфабричного производства с иностранным дистрибьютором данные об обороте, связанном с производством, более не сообщаются в стране А

74. Статистическое наблюдение схемы бесфабричного производства становится крайне сложным, как только данные об обороте более не сообщаются на уровне принципала (в предыдущем примере по-прежнему называемого БТП) в стране А. Такая ситуация может возникнуть в том случае, когда вследствие налогового планирования оборот будет сообщаться только на уровне иностранного аффилированного дистрибьютора в стране С. Используя благоприятные

налоговые схемы принципал может предпочесть предоставлять отчетность об обороте и прибыли в стране С, а не в стране А.

75. Поскольку информация о существовании таких схем была доведена до сведения Целевой группы по глобальному производству на позднем этапе подготовки Руководства, она не смогла собрать и углубленно проанализировать практические примеры. Этот вопрос следует изучить в первоочередном порядке в рамках будущей работы над типологией схем глобального производства и БТП.

3. Товары, направляемые для обработки, в сочетании с иностранным дистрибьютором

76. Иностранные аффилированные дистрибьюторы могут также существовать в сочетании с принципалами, управляющими схемой товаров, направляемых за границу для обработки. В таких обстоятельствах принципал, вне всякого сомнения, является экономическим собственником обработанных товаров до их отправки дистрибьютору. Он платит за обработку и указывает выпуск обработанных товаров в своем счете производства. Это означает осуществление операции с товарами в ценах производителя между принципалом и иностранным аффилированным дистрибьютором или возможную выплату дистрибьютору комиссионных за услуги по продаже/дистрибуции, предоставленные принципалу, который сохраняет право собственности на сами товары. Иными словами, вышеописанные проблемы вряд ли могут возникнуть в связи со схемами обработки.

IV. Выводы и рекомендации

77. Условные схемы, которые были рассмотрены и проиллюстрированы в этой главе, являются упрощенными версиями реальных схем глобального производства, которые могут быть весьма сложными. Многонациональная компания может состоять из многочисленных подразделений, производящих широкую номенклатуру продукции в нескольких странах, и возникающие в результате этого бухгалтерские отношения могут носить сложный характер. В таких ситуациях границы между производственными схемами разных типов могут становиться размытыми.

78. Основная цель данной типологии состоит в обеспечении надлежащей классификации видов экономической деятельности на разных этапах глобальной производственно-сбытовой цепочки в отношении каждой конкретной страны. Руководящие указания по регистрации каждого типа схем глобального производства приводятся в последующих главах.

79. На основе материалов главы 2 Руководства могут быть сформулированы следующие рекомендации:

а) Таблицу 1 следует использовать в качестве "дорожной карты", призванной оказать помощь в преобразовании сложных реальных случаев глобального производства в узнаваемые схемы, исходя из которых могут быть выведены основные принципы учета. Обновление этой таблицы может оказаться необходимым для отражения новых форм схем глобального производства (особенно в сфере услуг). Эксплуатация природных ресурсов (земли, почвы и рыбных запасов) многонациональными предприятиями в развивающихся странах является еще одной областью, по которой необходимо получить дополнительные примеры.

b) В случае обработки или производственных услуг с использованием вводимых материальных ресурсов, принадлежащих другим (пример А), плата за предоставление услуг может включать (в значительных суммах) стоимость материалов, приобретенных обработчиком. Согласно текущим рекомендациям, схема обработки относится ко всем видам произведенной поставщиком обработки товаров, принадлежащих другим.

c) Когда товар, находящийся в собственности единицы, осуществляющей функцию перепродажи, подлежит дальнейшей трансформации или обработке, которая меняет природу товара, эта операция более не может регистрироваться в качестве перепродажи за границей. На деле речь идет о производстве, и, как следствие, данная деятельность должна регистрироваться по категории товаров, направляемых для обработки.

d) БТП контролируют цепочку поставок, техническую документацию, доступ к потребителям, товарные знаки и другие источники значительной стоимости, воплощенной в конечной продукции. Подрядчик обычно занимается только производственным процессом, строго следуя техническим условиям, установленным заказчиком. Одна из главных особенностей такой схемы договорных отношений – зависимое положение подрядчика. Производственная деятельность подрядчика не может осуществляться без технической документации, предоставленной принципалом. В соответствии с нынешними нормами БТП классифицируются в качестве трейдеров и их операции трактуются соответствующим образом, однако рекомендуется выделять их в отдельную категорию в рамках соответствующих подгрупп.

e) Необходимо разработать правила выявления БТП, которые позволят лучше анализировать их характеристики и протестировать правила учета, изложенные в разделе III настоящей главы. В этой связи следует изучить возможность подготовки в рамках будущих исследований следующих дополнительных руководящих принципов: принципала, который является собственником вводимых ресурсов ПИС или имеет лицензию на их использование и предоставляет подрядчику вводимые ресурсы ПИС, но не предоставляет материальных вводимых ресурсов, но при этом осуществляет контроль (управление) за общими результатами производственного процесса, можно рассматривать в качестве изготовителя и классифицировать соответствующим образом. Так, например, он может быть классифицирован по обрабатывающей промышленности в качестве отдельной подкатегории существующих классификаций, подчеркивающей характеристики бесфабричности фирмы.

f) Принципала, который не предоставляет подрядчику ни ПИС, ни других вводимых ресурсов (товаров и услуг), следует классифицировать по сфере торговли.
