



**Л.А. Дроздова**

доцент кафедры «Мировая экономика  
и МВКО»

### **ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОСТАНОВКИ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

**Р**абота в рыночной экономике подразумевает эффективность управленческих решений. Количественный рост предприятий с прежними затратами уже невозможен, поэтому требуется качественное развитие, и именно сфера управления имеет особый приоритет. Существующие инструменты управления не всегда соответствуют поставленным задачам, по этой причине эффективность принимаемых решений находится на низком уровне, а ведь ее рост дает конкурентное преимущество, что в свою очередь позволяет повышать стоимость компании.

Бюджетирование является одним из действенных инструментов управления. Основная цель его на предприятии состоит в повышении результативности работы. Бюджетирование помогает в условиях неопределенности принимать правильные управленческие решения и может быть эффективным управленческим инструментом. Для получения экономического эффекта от бюджетирования недостаточно только разработки и внедрения, также очень важным вопросом является грамотное управление процессом.

На практике менеджеры зачастую сталкиваются с проблемами, которые не были предусмотрены при разработке системы. Тем не менее эффект от бюджетирования можно увеличить без существенных вложений путем устранения факторов, препятствующих максимальной отдаче.

В связи с этим попытаемся сформулировать ряд проблем, с которыми чаще всего сталкиваются предприятия в процессе постановки системы бюджетирования, и на основе имеющегося опыта предложим некоторые возможные пути их решения.

Итак, обратимся вначале к проблемам, порожденным самой системой бюджетирования, поскольку на российских предприятиях эти системы достаточно типичны и представляют собой совокупность различных форм отчетов, возникших в разные периоды по требованию руководства. Отметим, что системность в процессах и формах практически отсутствует,

отчеты порой дублируют друг друга, порядок работы сложен и непонятен для пользователей. Для участников бюджетного процесса важно однозначное понимание формирования показателей и процедур. Для этого необходимо, чтобы бюджеты были интегрированы с другими системами предприятия.

**Бюджет — это не что-то обособленное, его необходимо рассматривать как детальный план действий по достижению стратегических целей компании.** Необходимо, чтобы руководство предприятия четко представляло стратегию развития, а все участники бюджетного процесса понимали стратегию компании как ориентир при формировании бюджетов. Для привязки бюджета к стратегии можно выразить ее в определенных показателях, выполнение которых необходимо контролировать.

**Отсутствие привязки бюджетов к стратегии компании** значительно снижает ценность бюджетов. Между стратегическими планами и бюджетом должно быть взаимное влияние. Составляя бюджеты на год, мы ориентируемся на цели, поставленные в стратегии компании, в то же время произведенные расчеты могут свидетельствовать о невозможности выполнения намеченной стратегии. Другими словами, в процессе бюджетирования происходит проверка стратегии, то есть постоянный анализ ситуации.

**Одной из системных проблем бюджетирования является отсутствие взаимодействия бюджетов с другими системами на предприятии** – например, главным образом, с финансовым учетом. Выделим ряд причин, по которым менеджеры должны понимать переход от прибыли, определенной в бюджете, к прибыли, указанной в финансовом учете.

Для крупных компаний ключевое значение имеет оценка их деятельности участниками рынка. Решение инвесторов о вложении средств в компанию принимается на основе внешних данных, указанных в отчетности; в то же время управленческие решения принимаются на основе внутренней информации. Отсутствие понимания взаимосвязи внутренней информации и внешней отчетности не позволит менеджменту компании дать участникам рынка достоверную информацию для справедливой оценки бизнеса, что негативно повлияет на курс акций и другие показатели.

Для собственников компаний, не котирующих свои акции на бирже, важно иметь достоверную информацию о состоянии бизнеса. Источником информации при таких условиях может служить бухгалтерский учет, правильность и достоверность данных которого проверяется посредством аудита, в то время как бюджетные (управленческие) показатели проверить сложнее. Не каждый собственник будет вникать в различия принципов ведения учета. Видя показатели, отражающие экономическую

действительность, владелец компании должен быть уверен в их достоверности. Для этого необходимо иметь четкую методику перехода от бухгалтерских показателей, достоверность которых проверена собственником, к бюджетным (управленческим) показателям, на основе которых принимаются внутренние управленческие решения.

***Следующей системной проблемой бюджетирования является реагирование на изменение внешних условий.*** Бюджетирование является инструментом для достижения целей функционирования компании, поэтому менеджерам предприятия важно не столько запланировать свою деятельность, сколько достичь намеченных показателей. Поэтому важным свойством системы является ее способность реагировать на изменение условий функционирования предприятия. Процесс регулирования включает две составляющие: первая — анализ ситуации, вторая — внесение корректировок в бюджеты.

В данном процессе ключевым фактором является время предоставления информации об отклонениях от плана. Оперативный анализ имеет ценность только при условии, что по его результатам можно влиять на ситуацию, поэтому информация по выполнению бюджета должна поступать регулярно. Достигается это следующими путями:

- интеграцией управленческих данных о бюджетных показателях с бухгалтерским учетом как источником информации;
- обеспечением надежности информации в бухгалтерском учете, в котором в отличие от бюджетных показателей строго соблюдается принцип двойной записи.

Вопрос выбора варианта сводится к цене, которую предприятие готово платить за оперативность, а также к определению необходимого уровня оперативности. Для руководителей эти затраты должны быть оправданными, поэтому следует учитывать потенциальные потери от позднего реагирования на изменение условий.

Предприятие ведет хозяйственную деятельность во внешней среде и во многом от нее зависит. Принятие решения должно сопровождаться обеспечением достоверной информации. Для того чтобы бюджет был максимально реалистичен, необходимо использовать при его составлении прогнозы внешних условий, особенно в части прогноза продаж. В большинстве случаев качество прогноза продаж является ключевым фактором при формировании реалистичного бюджета, иначе с началом планового периода бюджет потребует корректировки. Подход к решению данной проблемы зависит от ресурсов предприятия, специфики его деятельности, а также цены ошибки в прогнозах.

***Во главе угла системных проблем стоит «ответственность».*** Отсутствие адресности в бюджете сводит на нет все другие усилия по его

составлению. Данное условие трудно реализуется на практике. Назначить ответственного недостаточно — сотрудник должен иметь влияние на свою сферу ответственности. Параметры работы того или иного отдела определяются в бюджетах, но условия не следует детализировать сверх необходимого уровня, чтобы не слишком ограничивать руководителя при принятии текущих решений. Например, не имеет смысла ограничивать способ поиска клиентов для отдела продаж — решение о рекламе в газете или через адресную рассылку может принять сам руководитель отдела без громоздких процедур согласования.

Наделив обязанностями, необходимо предоставить и права — без делегирования соответствующих полномочий требовать от сотрудников эффективной работы бессмысленно. Надо, однако, помнить, что при делегировании ответственности начальник не снимает с себя эту ответственность перед вышестоящим руководителем. К тому же результаты деятельности оцениваются при анализе исполнения бюджета. При составлении бюджета должны быть определены ответственные лица за каждое поступление, отток, использование ресурсов. В этой связи необходимо обратиться к понятию «центр ответственности».

Предприятие представляет собой совокупность центров ответственности. Центр ответственности — это организационная единица предприятия, выполняющая определенную работу. Нижняя ступень такого центра ответственности — сотрудник предприятия. Каждый сотрудник, выполняющий определенную работу, должен нести за нее ответственность. Отдел — центр ответственности более высокого порядка. Работа центра ответственности оценивается по степени эффективности выполнения закрепленных за ним функций.

Можно выделить несколько центров ответственности: центры доходов, центры расходов, а также производственные, административные, исследовательские, коммерческие, бизнес-единицы. В бюджете центр ответственности представляется в виде бюджетодержателя, который отвечает за выполнение бюджетных показателей.

*Одной из основных является также проблема реалистичности бюджетов.* Искусство управления заключается в том, чтобы реальность соответствовала планам. В процессе работы над бюджетами достичь максимальной реалистичности можно путем непрерывности планирования и согласования планов между собой, а также логичности распределения ответственности между центрами.

*К проблемам бюджетирования можно отнести сосредоточенность на неключевых показателях и несущественных суммах.* В положении о бюджетировании необходимо выработать методику определения существенности. К примеру, тратить ресурсы на выяснение причины

потерявшихся 100 долл. при объеме продаж в 10 млн долл. нерационально. Зачастую при составлении, анализе и мониторинге бюджетов излишнее внимание уделяется тем показателям, которые никак не влияют на реализацию стратегии. Поэтому вопросы существенности принципиальны при постановке системы бюджетирования на предприятии.

***Камнем преткновения в системе бюджетирования является сложность процесса составления бюджетов.*** Взаимодействие между участниками бюджетного процесса должно быть максимально простым и понятным. Сложность в схемах обмена информацией влечет за собой невозможность проконтролировать процесс, поэтому при разработке системы бюджетирования необходимо ориентироваться на доступность контроля за процессом. Все сроки и обязанности необходимо прописать в должностных инструкциях с учетом реальных возможностей.

Если цель бюджетирования получить качественный инструмент при принятии управленческих решений, то необходимо, чтобы участники процесса уделяли ему времени ровно столько, сколько требуется для соответствующего уровня. У руководства должно быть четкое понимание того, что функционирование системы требует ресурсных затрат.

Правильно подобранный персонал — это половина решения проблемы, но, к сожалению, не всегда нужные кадры есть в наличии. Исходя из этой предпосылки, одним из свойств бюджетного процесса должна быть адекватность требований к сотрудникам. Решения, предполагающие наличие высокой квалификации, целесообразно концентрировать на уровне нескольких должностей, либо следует предусмотреть возможность консультации со специалистами.

***Для успешного составления бюджетов каждый участник процесса должен понимать его цели.*** Решить эту задачу можно посредством подготовки специальных документов, регламентирующих как общие цели бюджета, так и текущие, — например, бюджетной политики компании. На практике в некоторых компаниях бюджет рассматривается в качестве инструмента «добывания» денег для своего подразделения. Непростая задача стоит перед менеджерами по созданию условий, при которых бюджет не будет использоваться для решения частных вопросов на предприятии.

***Следующая проблема относится к системе стимулирования.*** При адекватном стимулировании сотрудников можно добиться повышения эффективности работы предприятия. Однако на практике бюджет зачастую пытаются использовать в качестве ориентиров для мотивации сотрудников. По этой причине устанавливаются напряженные бюджетные показатели и, как следствие, формируется невыполняемый бюджет. По нашему мнению, такой подход нельзя назвать рациональным. При

выработке системы стимулирования необходимо определить факторы, влияющие на бюджетные показатели, и исходя из этого стимулировать непосредственных исполнителей, а ответственных за выполнение бюджета следует поощрять за реалистичное планирование.

***Здесь встает психологическая проблема бюджетирования – излишняя формализация данного процесса.*** В процессе бюджетирования экспертные оценки играют значительную роль, поэтому нельзя формально подходить к участникам бюджетного процесса. Например, типичная ситуация, когда за невыполнение поступлений следуют упреки в адрес составителя бюджета. Если цель только в том, чтобы наказать, а не выяснить причины произошедшего, то участники процесса начнут планировать «с запасом». Отклонения — это не причина для наказания, это только сигнал о существовании проблемных мест. Искусство менеджера и состоит в том, чтобы найти компромисс между выполнимыми и «напряженными» уровнями показателей.

***Следующей психологической проблемой бюджетирования является сложность отчетности и бюджетных показателей.*** Показатели должны быть ранжированы в зависимости от подготовленности пользователя, а отчетность проста для восприятия. Перегруженные цифрами и всевозможными показателями отчеты не воспринимаются пользователями в полном объеме. Зачастую просматриваются только ключевые показатели, и только по необходимости — детализация. При создании системы бюджетирования следует стремиться к максимально простым отчетам и системе показателей, но, конечно, не в ущерб качеству.

На практике участников бюджетного процесса не удовлетворяет длительный период составления бюджетов. Процесс разработки, утверждения и согласования бюджетов порой занимает несколько месяцев, за это время информация о внешней среде изменяется, и актуальность бюджета снижается.

***Для оптимального планирования процессов существуют методики сетевого планирования.*** В 1956 г. М. Уолкер из фирмы «Дюпон» разработал метод описания проектов. Этот метод использовался при планировании графиков комплексов работ. Метод получил название «метода критического пути» (Critical Path Method). Параллельно с М. Уолкером в 1958 г. консалтинговая фирма «Буз, Аллен и Гамильтон» разработала метод анализа и оценки (пересмотра) программ PERT (Program Evaluation and Review Technique).

Существует также ряд компьютерных программ для составления графиков работ. Не всегда для планирования бюджетного процесса рационально тратить средства на покупку программ календарного планирования, поэтому главное понимать принцип методик.

На российском рынке сегодня представлены следующие программы проектного планирования: *MS Project* (разработчик — Microsoft); *Time Line* (разработчик — Time Line Solutions); *SureTrak Project Manager* (разработчик — Primavera inc. / представитель в России — ПМ СОФТ); *Primavera Project Planner* (разработчик — Primavera inc. [www.primavera.com](http://www.primavera.com) / представитель в России — ПМ СОФТ [www.primavera.msk.ru](http://www.primavera.msk.ru)); *Open Plan* (разработчик — Welcom Software Technology [www.wst.com](http://www.wst.com) / представитель в России — A-Project Technologies; в настоящее время — Департамент управления проектами холдинга «Ланит» [www.projectmanagement.ru](http://www.projectmanagement.ru)); *Spider Project* (разработчик/представитель в России — компания «Технологии управления «Спайдер» [www.spiderproject.ru](http://www.spiderproject.ru)). Обзор вышеперечисленных программных продуктов можно найти в статье Валерия Вязового «Системы управления проектами» в Интернете по адресу <http://www.manage.ru/software/project/pms-review.shtml>.

Для оптимизации процесса составления бюджета его можно разделить на следующие этапы: определение бюджетных показателей, расчет вариантов достижения целей, согласование и утверждение варианта, разработка бюджетов продаж, коммерческих расходов, производства, производственных запасов, затрат труда, накладных, управленческих расходов, составление прогнозного отчета о прибылях и убытках, инвестиционного бюджета, бюджета движения денежных средств, прогнозного баланса, утверждение бюджетов на бюджетном комитете.

Каждый этап располагают на графике в определенной хронологической последовательности. Сроки работы на каждом этапе обозначаются в соответствующей ячейке. Например, возможна приводимая ниже подекадная схема графика.

ПРИМЕРНАЯ ПОДЕКАДНАЯ СХЕМА ГРАФИКА

Этапы	Ответственные	I декада	II декада	III декада
Определение бюджетных показателей	Бюджетный комитет	▨		
Расчет вариантов достижения целей	Плановый отдел	▨		
Согласование и утверждение варианта	Плановый отдел Бюджетный комитет	▨		
Разработка бюджета продаж	Бизнес-единицы		▨	▨
Разработка бюджета коммерческих расходов	Бизнес-единицы		▨	▨
...	...			

Данный подход помогает сократить время составления бюджетов и позволяет вывести на качественно новый уровень контроль за их выполнением.

*Технической проблемой бюджетирования является автоматизация данного процесса.* Поэтому необходим внимательный подход к оценке его вариантов. Хотя рынок систем бюджетирования сравнительно молод, однако на нем уже работает ряд серьезных компаний, предоставляющих специализированные программные продукты (см. приводимую ниже таблицу).

**ПРОГРАММНЫЕ ПРОДУКТЫ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ**

Компания	Наименование продукта
Adaytum	Adaytum e. Planning
Comshare	Comshare MPC
Epicor Software	<b>ACTIVE PLANNER</b>
Hyperion	Hyperion Pillar
ИНЭК	Компьютерная технология бюджетирования
Инталев	Инталев: Бюджетное управление
Интерсофт Лаб	Контур Корпорация. Бюджет
СофтПром	BusinessBuilder Application

Кроме компаний, предоставляющих специализированные программные продукты, на рынке России работают такие фирмы, как SAP (программный продукт R3) и Oracle. Многие компании автоматизируют бюджетный процесс в Excel или Access.

Выбор в пользу той или иной программы обусловлен многими факторами. Самое главное — оценить готовность компании к автоматизации бюджетного процесса. На практике система бюджетирования не всегда внедрялась как отдельная система. Довольно типична ситуация, когда существующий процесс бюджетирования сформировался постепенно по мере поступления запросов руководства. В этом случае никакой системы нет.

Некоторые предприятия идут по другому пути, создают систему бюджетирования под программное обеспечение. Но такой вариант могут позволить себе только небольшие предприятия, так называемый малый бизнес. Если рассматривать более крупные предприятия, то здесь необходимо учитывать требования пользователей к бюджетам.



Специализированные программные продукты не всегда могут удовлетворять индивидуальным запросам каждого предприятия.

Программный продукт должен соответствовать в первую очередь требованиям к самой системе бюджетирования, хотя, по нашему мнению, необходимо предъявлять и некоторые другие требования к программам:

- ✓ пользователи должны работать с одной базой данных; особенно это важно для предприятий, где в процессе бюджетирования участвуют много пользователей;
- ✓ программа должна быть достаточно гибкой для внесения изменений; необходимо, чтобы программа соответствовала хозяйственным процессам, а не процессы подгонялись под программу;
- ✓ работа с программой должна быть максимально простой для пользователя; с ней должны уметь работать сотрудники любой квалификации (это требование обусловлено существующим дефицитом кадров);
- ✓ программа должна обладать возможностями ограничения доступа различных пользователей к информации и изменения параметров самой программы.

Таким образом, обобщение практики действующих систем бюджетирования дает возможность разделить все проблемы постановки таких систем на предприятии и рекомендации по их решению на следующие группы, представленные в приводимой ниже таблице.

ПРОБЛЕМЫ ПОСТАНОВКИ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Характер проблем	Содержание проблем	Пути решения проблем
<b>Системные проблемы</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Несогласованность бюджета со стратегией компании.</li> <li>2. Отсутствие интеграции с бухгалтерским учетом.</li> <li>3. Позднее реагирование на изменение внешних условий.</li> <li>4. Отсутствие ответственных лиц. Отсутствие влияния на ответственных лиц.</li> <li>5. Нереалистичность бюджетов и концентрация на неключевых показателях.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Необходимо увязывать процесс бюджетирования со стратегией.</li> <li>2. Необходимо иметь четкое представление, как перейти от бюджетных показателей к бухгалтерским.</li> <li>3. Анализ раннего оповещения.</li> <li>4. Создание центров ответственности. Распределение ответственности. Согласование бюджетных целей со всеми ключевыми лицами на предприятии, создание особых условий стимулирования, организация процесса таким образом, чтобы решения были очевидными, в этом случае появляется повод для влияния на руководителя.</li> <li>5. Создание системы ключевых показателей и выявление факторов, на них влияющих.</li> </ol>
<b>Организационные проблемы</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сложность процесса составления бюджетов и его администрирования.</li> <li>2. Высокие требования к квалификации участников процесса.</li> <li>3. Недостаточная вовлеченность в процесс исполнителей и руководителей.</li> <li>4. Отсутствие данных для принятия решений.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Организация процесса таким образом, чтобы максимально просто можно было отследить документооборот, подготовка инструкций.</li> <li>2. Процесс должен быть налажен с расчетом на низкоквалифицированный персонал или должен быть организован процесс обучения основам бюджетирования.</li> <li>3. Участие в процессе непосредственных исполнителей.</li> <li>4. Обмен информацией с внешней средой.</li> </ol>
<b>Психологические проблемы</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Неправильное понимание участниками процесса цели бюджетов.</li> <li>2. Слабая мотивация участников процесса бюджетирования.</li> <li>3. Излишняя формализация процесса и сложность понимания отчетности.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наличие документа, регламентирующего как общие, так и текущие цели бюджета.</li> <li>2. Создание системы стимулирования.</li> <li>3. Формирование простой для восприятия системы форм отчетности, причем форматы должны быть ориентированы на пользователя.</li> </ol>
<b>Временные и технические проблемы</b>	Длительность процесса составления бюджета и технические проблемы наличия единой базы данных.	Автоматизация, оптимизация процесса составления бюджетов на принципе целостности данных.

М

Э.Ю. Чурилова  
доцент кафедры «Статистика»

### О МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДАХ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СТАТИСТИКИ К ОЦЕНКЕ МАСШТАБОВ «ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ»

**У**чет только легальной экономической деятельности и только официальной экономики явно недостаточен для объективной оценки социально-экономического развития страны и выработки государственной экономической политики. Современные международные стандарты по статистике при построении важнейших макроэкономических показателей в качестве одного из главных моментов содержат требование учета скрытой и неформальной деятельности.

Госкомстат России, руководствуясь этими принципами, регулярно вносит такие поправки в данные, получаемые традиционным путем через статистическое наблюдение. Расчеты скрытой и неформальной экономики ведутся начиная с 1993 г. Публикуемые Госкомстатом России отраслевые и макроэкономические показатели, касающиеся таких сфер, как производство, доходы, потребление, накопление, экспорт и импорт, учитывают в том числе и экономическую деятельность скрытого и неформального секторов.

Надо сказать, что термин «теневая экономика» крайне неоднозначен в своем понимании и трактуется специалистами различных ведомств по-своему (имеются в виду работники правоохранительных органов, статистических и налоговых служб).

Основные определения «теневой экономики», наиболее часто применяемые специалистами, таковы:

- ☞ «теневая экономика» рассматривается только как запрещенные виды экономической и неэкономической деятельности;
- ☞ «теневая экономика» трактуется лишь как скрытое производство;
- ☞ «теневая экономика» представляет собой всякую экономическую деятельность, которая по тем или иным причинам не учитывается официальной статистикой или ускользает от налогообложения, но которую необходимо досчитать и включить в валовой внутренний продукт;
- ☞ «теневая экономика» представляет собой скрываемую или запрещаемую экономическую деятельность, осуществляемую как в

границах официальной (формальной), так и в рамках неформальной экономики.

На основании *первого подхода* «теневая экономика» рассматривается лишь как запрещенная, подпольная деятельность. Причем в этом случае к «теневой экономике» относят и неэкономические (непроизводительные) виды нелегальной деятельности, такие как организованная преступность, рэкет и т.д. Несмотря на то что подобные виды деятельности не связаны с производством, формированием первичных доходов, активов, они ведут к перераспределению доходов и активов и поэтому могут рассматриваться как проблемы экономического характера.

Во *втором случае* понятие «теневой экономики» ограничивается лишь скрытым производством, которое включает в себя законную экономическую деятельность. Однако эта деятельность либо скрывается, либо преуменьшается субъектами с целью ухода от налогообложения и других социальных взносов.

Более полным является *третий подход*. Он отражает все систематически нерегистрируемые статистикой экономические процессы — как легальные, так и нелегальные.

Наиболее же правильным (с экономической точки зрения) является *четвертый вариант*, так как в данном случае речь идет не о ненаблюдаемой экономике, а ее части – «теневой экономике».

Однако в практической статистике чаще всего оперируют понятием *ненаблюдаемая экономика*. Объясняется это тем, что при построении СНС руководствуются принципами сбалансированности производства и использования ресурсов, доходов и расходов, поэтому в рамках счетов должны учитываться все операции вне зависимости от того, являются они законными или нет (кроме того, одна и та же экономическая операция может рассматриваться продавцом и покупателем по-разному). Главный принцип учета или не учета той или иной операции — отвечает ли она критериям экономических операций в понимании СНС. Тогда на первый план выходит ненаблюдаемая экономика, понятие которой во многом пересекается с понятием теневой, но также имеет и некоторые отличия.

Так, показатели ненаблюдаемой экономики включают в себя:

- показатели законной деятельности, скрываемой или преуменьшаемой производителями в целях уклонения от уплаты налогов;
- показатели неформальной деятельности:
  - деятельность некорпорированных предприятий, работающих для собственных нужд;
  - деятельность некорпорированных предприятий с неформальной занятостью;

- деятельность предпринимателей без образования юридического лица;
- показатели легальной экономической деятельности, не учитываемой из-за несовершенства статистического наблюдения;
- показатели нелегальной деятельности:
  - легальные виды деятельности, которые становятся нелегальными, если осуществляются субъектами, не имеющими на это права (например, врачебные услуги при отсутствии соответствующего диплома);
  - нелегальная деятельность, представляющая собой запрещенные законом производство и распространение товаров и услуг, на которые имеется эффективный рыночный спрос (например, различные виды контрабанды и т.п.).

Для целей статистического наблюдения наиболее значимы (с позиции их включения в ВВП) все перечисленные выше виды ненаблюдаемой деятельности, кроме последнего компонента, не рассматриваемого в настоящее время в сфере производства.

Согласно принципам СНС в границы производства не включается и не отражается в ВВП *непроизводственная деятельность, связанная с незаконным перераспределением доходов и активов*, такая как взятки, присвоение чужой собственности, обман покупателей и т.п. Незаконное перераспределение доходов и активов никак не влияет на объем производства товаров и услуг и, следовательно, на добавленную стоимость.

Скрытое производство осуществляется практически во всех отраслях экономики. Определение его объемов в большинстве случаев проводят в разрезе отраслей: по некоторым показателям начиная с регионального уровня с последующим сведением на федеральный, по другим – только на федеральном уровне. Затем при построении показателей системы национальных счетов по мере необходимости проводят их последующую корректировку. Кроме учета показателей скрытого производства практической статистикой проводятся также расчеты некоторых элементов подпольного производства, таких как оказание тех или иных платных услуг населению без лицензии, подпольное производство алкоголя и т.п.

Наибольшие объемы скрытой и неформальной экономической деятельности наблюдаются в торговле и в сфере платных услуг населению.

*Скрытая экономическая деятельность в торговле* образуется за счет занижения объемов розничного товарооборота организациями торговли в текущей статистической отчетности. Методика, применяемая для определения параметров сокрытия, использует ряд связанных с данными

розничного товарооборота показателей: уровень издержек обращения в % к товарообороту, объем торговой выручки, поступившей в кассы банков, объем расходов домашних хозяйств на приобретение продовольственных и непродовольственных товаров (данные статистики домашних хозяйств).

*Скрытая экономическая деятельность в промышленности* образуется в результате сокрытия части произведенной продукции зарегистрированными экономическими единицами, а также наличия нелегального и подпольного производства разрешенных законом видов товаров и услуг. Эти объемы определяются на основе информации налоговых органов о правильности уплаты НДС налогоплательщиками.

К *скрытой экономической деятельности сельского хозяйства* относят занижение размеров производства сельскохозяйственной продукции животноводства и растениеводства (чаще всего с целью уклонения от уплаты налогов). Сравнение уровня потребления продуктов питания и темпов его роста часто показывает, что сокрытие продукции сельского хозяйства происходит по всем ее важнейшим видам.

Сокрытые объемы животноводческой продукции получают исходя из разницы между фактическим расходом кормов и расходом кормов по отчетным данным и среднего выхода продукции на единицу израсходованных кормов. Размер сокрытия посевных площадей вычисляется как разница между расчетной посевной площадью, определяемой по данным о фактическом расходе семян и нормы их высева, и площадью посева зерновых культур по данным статистической отчетности.

Как уже говорилось, проявления скрытой и неформальной деятельности весьма заметны в сфере платных услуг населению.

К *скрытой деятельности в сфере платных услуг населению* относят деятельность официально зарегистрированных предприятий, оказывающих платные услуги населению, но не представивших о себе сведения в статистические органы, а также деятельность предприятий, представляющих заниженные объемы оказанных услуг.

Довольно трудно определить объемы занижения сведений предприятиями. Существующие подходы к определению этого показателя можно разбить на следующие группы:

- расчет различного рода относительных показателей на основе сведений бухгалтерского баланса и представленных форм статистической отчетности: объем платных услуг, приходящийся на одного работника, среднемесячная заработная плата, прибыль на одного работника, прибыль по отношению к затратам, затраты на одного работника и т.д. – на основе которых можно сделать вывод о степени занижения отчетных данных и объемах сокрытия (например, заработная плата на

предприятия значительно выше, чем у других, а объем оказанных услуг в расчете на одного работника ниже — тогда, возможно, часть объема платных услуг сокрыта);

- расчет доли НДС в объеме платных услуг по однотипным предприятиям; считается, что у предприятия нет особых причин занижать сведения об НДС, поэтому если его доля завышена, то есть вероятность сокрытия сведений об объеме платных услуг;
- на основе данных проверок налоговых органов, в частности по применению организациями контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением, рассчитывается соотношение размера неоприходованной выручки и выручки за день по отчетности, на основе которого затем происходит последующая корректировка данных.

Органами государственной статистики также устанавливается размер экономической деятельности *некорпорированных организаций в сфере платных услуг населению*, которая относится к неформальному сектору экономики.

Отдельно определяются размеры *скрытой и неформальной деятельности на транспорте*. Здесь под нею понимают деятельность зарегистрированных организаций, не представивших о себе сведения в статистические органы или представивших заниженные статистические данные об объеме транспортной работы; а также деятельность незарегистрированных организаций, выполняющих перевозки грузов (чаще всего на нерегулярной основе). Отдельно учитывают деятельность *физических лиц, не зарегистрированных как предприниматели*. Это относится, например, к индивидуальным владельцам легковых автомобилей, осуществляющих платную перевозку пассажиров.

*Скрытая и неформальная деятельность в области строительства и инвестиций* определяется на основе ресурсного метода следующим образом. На базе инвестиционных ресурсов определяются оценочные объемы, которые сравниваются с данными статистического наблюдения. Разница этих величин характеризует величину скрытой и неформальной деятельности.

В заключение нельзя не отметить, что определение объемов *нелегальной* экономической деятельности (например, такой как производство и продажа наркотиков и т.п.) в настоящее время не проводится — до сих пор не найдена соответствующая информационная база, которая послужила бы основой подобным расчетам.

## М





**К.Н. Лебедев**  
ассистент кафедры «Экономическая теория»

## НАЦИОНАЛЬНЫЕ СЧЕТА: ЭКОНОМИКО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

***В чем причина  
сложностей в освоении  
национального  
счетоводства?***

Наиболее сложной для освоения учетной дисциплиной продолжает оставаться национальное счетоводство (как часть экономической статистики или отдельный курс). Это подтверждается тем, что экономисты, в программу образования которых входит национальное счетоводство (НС), сплошь и рядом неверно трактуют содержание многих макроэкономических показателей, от чего один шаг к неверным экономическим теориям и практическим выводам. Сложности в освоении НС, на наш взгляд, обусловлены тем, что изложение этой дисциплины не отталкивается от самой теории экономического учета, что позволило бы, в частности, применить для освоения НС знание бухгалтерского учета. Представляется, что изложение НС должно начинаться с раскрытия общего содержания методов экономического учета, с ответа на вопрос, почему экономический учет строится именно так, а не иначе, и далее все используемые в НС приемы учетной работы должны быть выведены из теории этих методов с учетом специфики макроэкономического учета. В этой связи следует отметить, что содержание ряда методов учета раскрывается в НС не в полной мере.

В учебниках по НС отмечается, что «счета строятся по принципу бухгалтерского учета, что выражается в двойном отражении в СНС каждой операции (или корреспондирующей с ней): в части «Использование» одного счета, в части «Ресурсы» другого счета (что соответствует бухгалтерскому принципу записи операции в дебете одного счета и в кредите другого счета-корреспондента)» [1]. Понятно также, что в той мере, в какой операции предполагают участие двух институциональных (иногда пишут «институциональных») единиц, «операция должна отражаться дважды в счетах каждого участвующего в сделке субъекта» [2], то есть всего четыре раза. Однако совсем неверно утверждение, что «каждая операция – это стоимостной поток между институциональными единицами» [см. 1, с. 126], поскольку к ним не относятся, к примеру, такие специфические для НС операции, как операции по переносу сальдо из одного счета доходов в последующий счет и др.

В НС не в полной мере раскрывается содержание метода счетов и специфика отражаемых в них операций. Прежде всего, приводя перечень счетов, авторы учебников не разъясняют, чем вызвана необходимость использования именно такого их набора, и соответственно, как при этом поделены между счетами все возможные объекты учета (хозяйственные средства, затраты или их источники), или, иными словами, как в наборе счетов достигается комплексное отражение экономического субъекта.

Напомним, что все возможные объекты учета, то есть промежуточные и конечные результаты хозяйственной деятельности, выделяемые с целью контроля за ее ходом, могут быть сведены к шести наиболее общим видам. Это: 1) производственные запасы (ПЗ), включая основные средства (ОС); 2) незавершенное производство (НП), 3) готовая продукция (ГП); 4) деньги (Д); 5) дебиторская задолженность (ДЗ) – задолженность «остальной экономики» (ОЭ) данной хозяйственной единице; 6) кредиторская задолженность (КЗ) – задолженность хозяйственной единицы ОЭ, включая задолженность хозяйства самому себе за используемые собственные факторы производства и полученные от них факторные услуги (получение факторных услуг есть операция, противоположная операции по начислению вознаграждения в пользу владельца фактора производства и равная ей по сумме). Первые пять видов объектов учета характеризуют хозяйственные средства, а шестой – наиболее общую форму источников средств хозяйства (источником увеличения величины средств, находящихся в распоряжении хозяйства, всегда является прирост КЗ, т.е. расход КЗ – расход средств, находящихся в распоряжении ОЭ). С этими сторонами экономического субъекта и должны быть отнесены счета, используемые в НС.

Каким из этих объектов соответствует, к примеру, главный счет системы национальных счетов – счет производства? Как выясняется, этот счет возникает в результате обобщения таких объектов учета, как ОС, ПЗ (без ОС), НП и ГП. Отметим, что главной и специфической задачей НС является расчет показателей дохода экономического субъекта (экономики страны, сектора экономики и др.) на всех этапах его существования: образования, распределения, перераспределения и использования, в основе которого лежит расчет дохода, созданного в процессе производственной деятельности (равного по величине ЧВП – чистому внутреннему продукту). Для расчета ЧВП нет необходимости вести учет операций по движению средств между различными стадиями производства (стадиями образования ПЗ, НП и выпуска ГП), для чего и выделяются перечисленные выше объекты учета, а необходимы лишь сведения об операциях по обмену материальными ценностями между производственной сферой экономического субъекта и ОЭ, а также об операциях по непроизводственному (конечному) потреблению экономического субъекта. Поэтому такие объекты учета, как ОС, ПЗ (без ОС), НП и ГП и

обобщаются в НС в один объект – основные и материальные оборотные средства (МЗ), для учета которого используется единый счет производства.

Спецификой операций, отражаемых в НС, которая не раскрывается в учебных курсах по НС и экономической статистике, является отражение операций по начислению налогов (минус субсидии) на производство и импорт (налогов, включаемых в цену продукции), а также по начислению прибыли экономического субъекта от производственной деятельности, как операций по получению факторных услуг, то есть как получения материальных ценностей (МЗ) от ОЭ (подобно получению от ОЭ услуг производственного характера). Эти операции отражаются по приходу счета производства (МЗ) и по расходу счетов образования доходов соответствующих секторов. В бухгалтерском учете подобные операции относятся в приход счета реализации. Вместе с тем, как и в бухучете, в НС в приход счета (счетов) по учету МЗ с расхода счета образования доходов списывается объем полученных ресурсов труда (начисленной оплаты труда наемных работников). В связи с подобным порядком отражения стоимость МЗ, приходящаяся на объем реализованной продукции (включая другие виды передачи продукции остальной экономике и непроизводственное потребление внутри рассматриваемого хозяйства), с расхода счета производства списывается в ценах реализации, то есть попросту равна объему реализации.

Следует сказать, что принцип двойной записи при отражении указанных выше трех видов операций по получению факторных услуг в НС используется для проверки результатов расчета показателя ЧВП двумя способами: производственным методом и распределительным методом. Если из объема реализованной продукции, который отражается в расходе счета производства, вычесть объем продуктов и услуг, полученных хозяйством от ОЭ (кроме факторных услуг), а также вычесть прирост МЗ, то полученная сумма (ЧВП) должна быть равна по величине объемам первичных доходов, начисленных данным субъектом в пользу всех их получателей. Суммы этих доходов определяются по данным о начисленных доходах и отражаются по расходу счета образования доходов каждого из получателей. Так, например, ЧВП сектора фирм, определяемый по данным его счета производства, должен быть равен по величине сумме оплаты труда, начисленной в пользу сектора домохозяйств, сумме налогов на производство и импорт, начисленной в пользу сектора госучреждений, а также прибыли самого сектора фирм от производственной деятельности, которая отражается по расходу счета образования доходов этого сектора. Отметим, что оборот по расходу счета образования доходов экономики страны превышает ее ЧВП на сумму оплаты труда, полученной от «остального мира» (ОМ). В целом же равенство ЧВП страны объемам соответствующих видов первичных доходов (оплаты труда, налогов на производство и импорт и прибыли от производственной деятельности)

вытекает из равенства объемов получения факторных услуг и начисленных факторных доходов как двух сторон одной и той же хозяйственной операции.

Учет операций по образованию доходов, их распределению, перераспределению и использованию мог бы вестись на одном счете КЗ по учету доходов – аналогу счета «Прибыли и убытки» в бухгалтерском учете, сальдо которого дает нераспределенную прибыль хозяйства. Показатели дохода на разных стадиях его существования могли бы определяться из данных этого счета расчетным путем. Однако НС, учитывая его специфику, идет по другому пути. Для расчета показателей дохода на разных этапах его формирования и использования в НС применяется целый ряд соответствующих счетов доходов, между которыми распределяются все операции по образованию, распределению, перераспределению и использованию доходов. Показатель дохода, рассчитанный в предыдущем счете, переносится в последующий счет доходов и служит базой для расчета формируемого в нем показателя дохода. Исходный показатель дохода образуется в счете образования доходов. Такая схема, с одной стороны, обуславливает наличие в НС специфических операций по переносу сальдо в последующие счета доходов, а с другой – приводит к существованию счетов источников средств, не имеющих остатка на конец периода (кроме последнего счета из рассматриваемого ряда – счета операций с капиталом).

Ниже приводится последовательность счетов доходов с указанием названий рассчитываемых в них показателей дохода и порядка их расчета: 1) счет распределения первичных доходов (чистый национальный доход (ЧНД) = первичный доход хозяйства, переносимый из счета образования доходов +/- операции по получению/уплате доходов от собственности); 2) счет вторичного распределения доходов (чистый располагаемый доход (ЧРД) = ЧНД +/- операции по получению/передаче текущих трансфертов в денежной форме); 3) счет перераспределения доходов в натуральной форме (чистый скорректированный располагаемый доход (ЧСРД) = ЧРД +/- операции по получению/передаче текущих трансфертов в натуральной форме); 4) счет использования доходов (чистое сбережение (ЧС) = ЧСРД – расходы на конечное потребление); 5) счет операций с капиталом (чистое кредитование/чистое заимствование = ЧС – чистые инвестиционные расходы +/- операции по получению/передаче капитальных трансфертов, уплачиваемых в любой форме). Из двух последних счетов доходов, в частности, видно, что совершенно неверным является утверждение о том, что «в счетах отражаются не сами процессы потребления и накопления, а приобретение (доходы) с целью потребления или накопления» [см. 1, с.126].

Отметим, что необходимость расчета остатка дохода (чистого кредитования / чистого заимствования) после его сопоставления с объемом операций с капиталом требует отражения как хозяйственной операции чистых инвестиционных расходов, под которыми в общем случае понимается прирост МЗ в соответствующих счетах. Поэтому в НС прирост МЗ, формирующийся в счете производства, списывается в приход счета операций с капиталом, то есть в приход источников финансирования капиталовложений, с расхода счета производства. В связи с этим счет производства также закрывается и не имеет остатка. (Лицам, знающим бухгалтер, без соответствующих разъяснений может показаться странным, что счет по учету состояния хозяйственных средств не имеет остатка.)

Далее отметим, что такие объекты учета, как Д, текущая ДЗ и КЗ (кроме доходов), а также ДЗ и КЗ капитального характера (по полученным / переданным факторам производства), учитываются в одном национальном счете – в финансовом счете, что связано с незначительной ролью соответствующих показателей.

При изложении НС необходимо отметить такую особенность использования счетов (для учета хозяйственных средств и их источников) в макроэкономическом учете, как отсутствие в них информации о накопленных активах и пассивах, что не удивительно в условиях, когда тот же счет производства (по учету МЗ) не имеет сальдо. В национальных счетах определяется лишь изменение запасов и их источников за период, тогда как абсолютная величина активов и пассивов на конец отчетного периода рассчитывается в таблицах национального богатства (аналог бухгалтерского баланса в бухучете). В отличие от НС в бухучете данные об остатках средств и их источников формируются в самих счетах и только переносятся в баланс. Отметим, что существование таблиц национального богатства как самостоятельных учетных регистров приводит к тому, что в разделах учебников, посвященных отражению национального богатства, вновь приходится перечислять объекты учета, ранее уже описанные применительно к счетам производства, финансовому счету и счетам доходов. Это приводит к повторению уже изложенного материала.

В НС при описании счетов не в полной мере соблюдается принцип указания корреспондирующих счетов. Собственно говоря, этот принцип со всей строгостью соблюдается только при описании операций, соответствующих балансирующим статьям в счетах доходов. Он не соблюдается при описании операций, составляющих содержание показателей «валовой выпуск» (ВВ), «промежуточное потребление» (ПП) и «потребление основного капитала» (ПОК), на основе которых в счете производства рассчитывается ЧВП.

Операции, расход которых в счете производства учитывается в составе ВВ, корреспондируют по приходу в части: 1) передачи продуктов ОЭ – с финансовым счетом; 2) непроизводственного потребления самого хозяйства – со счетом использования доходов; 3) прироста таких элементов МЗ, как НП и ГП, – со счетом операций с капиталом; 4) продукции, изготовленной для собственного производственного потребления (хозяйство может производить используемые им ПЗ и ОС хозяйственным способом), – с самим счетом производства в составе операций ПП и ПОК. В свою очередь, операции по приходу счета производства, включаемые в состав ПП, корреспондируют по расходу в части: 1) получения продуктов от ОЭ (кроме объектов ОС) – с финансовым счетом; 2) получения ПЗ от собственного хозяйства – с самим счетом производства в составе операций ВВ, а в части увеличения ПЗ (элемента чистых инвестиций) – по расходу счета производства и приходу счета операций с капиталом. Далее операции по приходу счета производства, включаемые в состав ПОК, корреспондируют по расходу в части: 1) получения объектов ОС от ОЭ – с финансовым счетом; 2) получения ОС от собственного хозяйства – с самим счетом производства в составе операций ВВ, а в части увеличения остатков ОС (элемента чистых инвестиций) – по расходу счета производства и по приходу счета операций с капиталом.

Ничего не говорится о том, что операции, учитываемые в счетах распределения, перераспределения и использования доходов (кроме операций по переносу сальдо), корреспондируют по приходу или расходу с финансовым счетом. Нарушение принципа указания корреспондирующих счетов при описании операций, учитываемых в национальных счетах, приводит к тому, что одни и те же операции описываются дважды – при изучении каждого из корреспондирующих счетов. При этом одни и те же операции, описываемые применительно к разным счетам, зачастую не идентифицируются обучающимися из-за того, что они описываются авторами с разной степенью полноты из-за стремления сократить излагаемый материал.

В НС не раскрываются условности учета и по отношению к положениям экономической теории, из которой эта наука официально черпает свои теоретические истоки. Так, отнесение к первичным доходам (наряду с оплатой труда и прибылью от производственной деятельности) налогов на производство и импорт говорит о существовании такого фактора производства, как государство, в пользу которого и начисляется соответствующий доход. Совершенно ясно, что цена товара разлагается не на четыре вида факторных доходов (оплату труда, процент на капитал, предпринимательский доход и земельную ренту), как считается в экономической теории, а на пять видов.

Далее, оставление за каждым сектором или подсектором экономики «своего» первичного дохода, распределяемого, перераспределяемого и используемого на его балансе, со всей очевидностью нарушает принцип, в соответствии с которым все факторы производства считаются принадлежащими домашним хозяйствам. Так, чистая прибыль (прибыль от производственной деятельности) «закрепляется» для последующего распределения, перераспределения и использования за сектором фирм (в его счете образования доходов), налоги на производство и импорт – за сектором госучреждений. Доход сектора после его распределения (ЧНД) и представляет собой доход, полученный от использования собственных факторов производства. По этой же причине ЧНД, ЧРД, ЧСРД, ЧС и чистое кредитование/чистое заимствование экономики страны складываются не только из соответствующих показателей, характеризующих сектор домашних хозяйств, но и из аналогичных показателей других секторов, о чем, кстати, экономисты-теоретики имеют мало представления.

Далее, в НС не отмечают, что операции по сдаче в аренду объектов основных средств (капитала) исключены из состава операций по передаче факторных услуг и включаются в состав производственных услуг. Соответственно, арендная плата, кроме платы за аренду природных объектов, в НС исключена из состава факторных доходов (учитывается как смешанный доход сектора домохозяйств). Можно было бы отметить и тот факт, что НС «рвет» со старой политико-экономической традицией, согласно которой «валовым доходом» называется весь объем произведенной за период продукции, а «чистым доходом» – валовой доход, уменьшенный на сумму потребленных средств производства. В современном НС валовой доход отличается от чистого дохода на величину ПОК (амортизации). Валовой же доход в прежнем понимании соответствует показателю ВВ.

В НС не уделяется должное внимание обоснованию порядка расчета ЧВП различными способами. Почему, например, ЧВП рассчитывается как разница между показателем ВВ и суммой показателей ПП и ПОК? Действительное обоснование порядка расчета ЧВП производственным методом состоит в установлении соотношения между этими показателями и теми хозяйственными операциями, которые учитываются на счете производства. Как мы показали выше, между ними распределяются все операции, учитываемые на этом счете, кроме операций по получению трех видов первичных доходов, что и позволяет определить ЧВП балансовым методом. И на самом деле, ВВ включает все передачи произведенных экономическим субъектом продуктов: остальной экономике, для собственного производственного и конечного потребления, а также прирост таких элементов МЗ, как ГП и НП. ПП включает все получения произведенных продуктов (кроме ОС): от ОЭ, от собственного хозяйства,



а также прирост такого элемента МЗ, как ПЗ. ПОК включает все получения произведенных ОС: от ОЭ, от собственного хозяйства и прирост такого элемента МЗ, как ОС. Как видим, разница между показателем ВВ и суммой показателей ПП и ПОК равна разнице между суммой объемов передачи произведенной продукции ОЭ и конечного потребления хозяйства и суммой объемов получения продуктов от ОЭ и прироста МЗ, которая ранее была определена нами как величина, равная ЧВП.

Далее, почему при расчете ЧВП распределительным методом учитываются только отмеченные выше три вида первичных доходов, а не доходы, к примеру, от собственности (проценты, дивиденды, изъятия прибыли и др.)? «Секрет» этого расчета состоит в том, что при определении подлежащих уплате доходов от собственности к принимаемым в расчет первичным доходам прибавляются такие же доходы от собственности, но полученные хозяйством от других хозяйств (суммы переданных ОЭ факторных услуг). Поэтому суммирование факторных доходов, полученных в порядке распределения первичных доходов, уже не даст величину доходов, полученную только от производственной деятельности (ЧВП). В свою очередь, оплата труда, налоги на производство и импорт и чистая прибыль хозяйства (прибыль от производственной деятельности) могут относиться только на стоимость произведенной хозяйством продукции.

Порядок расчета ЧВП по методу конечного использования ясен из состава показателей счета производства, участвующих в расчете. Разъясним его применительно к порядку расчета ЧВП такого экономического субъекта, как экономика страны. Вначале из ВВ, ПП и ПОК следует удалить операции «двойного счета» (результаты производственной деятельности хозяйства, используемые для собственного производственного потребления). Затем необходимо выделить из ВВ, ПП и ПОК и просуммировать изменения остатков ОС, ПЗ, НП и ГП, в результате чего получается величина чистых инвестиционных расходов (I). Оставшееся в составе ВВ непроизводственное потребление представляет собой личное потребление домохозяйств (С) и потребление сектора госучреждений (G), а передача продуктов ОЭ (ОЭ для экономики страны превращается в «остальной мир») – экспорт (X). Оставшееся в составе ПП и ПОК получение продуктов от ОЭ соответствует импорту (M). Чтобы получить ЧВП экономики в целом, то есть определить стоимость услуг собственных и иностранных факторов производства, использованных в производственной деятельности страны, необходимо сложить чистые инвестиции, личное и государственное потребление, а также экспорт и вычесть из этой суммы импорт. Мы получили известную из макроанализа формулу для расчета ЧВП  $Y=C+G+I+X-M$ .

Такая тенденция любого вида управленческой деятельности, как стремление работать прежде всего на себя, а только затем на конечный результат, наглядно проявляется при изложении в НС метода обобщенного отражения в части изображения совершенных за период операций. Если в бухгалтерском учете отчетность и баланс ориентируются на запросы внешних пользователей информации, оставляя без обобщенного видения совершающихся в хозяйстве процессов самого его руководителя, то в НС форма обобщенного отражения (в части отражения операций) представляет собой форму, ориентированную на решение частных задач балансировки показателей и расчета многочисленных показателей дохода.

Вместе с тем адекватной формой обобщенного отражения хозяйственных операций является оборотный баланс, представляющий собой перечень совершенных за период обобщенных хозяйственных операций, расположенных в последовательности стадий кругооборота и сгруппированных по хозяйственным процессам, которые изображены методом двойной записи. Его дополняет сальдовый баланс изменений активов и пассивов за период. Объем показателей оборотного баланса (равно как и сальдового) определяется как потребностями контроля и спецификой совершаемых операций, так и физическими возможностями наблюдателя. Излишне громоздкий оборотный баланс является неэффективным. В НС форма обобщенного отражения хозяйственных операций представлена таблицей (или последовательностью) национальных счетов, что уже увеличивает число строк формы в два раза. И кроме того, в этой таблице не отмечены корреспондирующие записи (кроме показателей, переносимых из предыдущего счета в последующий). Понятно, что такое изображение является не только громоздким, но и не позволяет увидеть все взаимосвязи между сторонами отражаемого объекта, выражаемые двойными записями операций в оборотном балансе.

**Как разъяснить  
содержание  
макроэкономических**

Если ставить в качестве главной задачи для формы обобщенного отражения экономических субъектов в НС разъяснение содержания основных макроэкономических показателей, то может быть использована форма обобщенного отражения, полученная в результате объединения ряда национальных счетов (и выделения счета денежных средств из финансового счета). Счет производства объединяется со счетами доходов по счет перераспределения доходов в натуральной форме включительно, в связи с чем его сальдо (с учетом прироста МЗ) представляет собой показатель ЧСРД. На объединенном счете, таким образом, учитываются операции материального характера, состоящие, в частности, из операций по обмену с ОЭ продуктами, факторными услугами и трансфертами (трансферты полученные могут рассматриваться как факторные доходы, начисленные в пользу данного экономического субъекта, т.е. как оказание

факторных услуг). При этом в объединенном счете, который может быть назван материальным счетом или попросту материальным балансом, учитываются операции по начислению факторных доходов после их распределения, то есть выделения в составе первичных доходов от собственности.

Итоговые показатели объединенных счетов рассчитываются справочно по данным показателей материального баланса. Счета использования доходов и операций с капиталом не показываются, так как их показатели рассчитываются справочно по данным материального баланса. Денежный счет, который также представляет собой денежный баланс, выделяется из финансового счета, хотя его сальдо учитывается при расчете показателя «чистое изменение финансовых активов и пассивов», определяемого в финансовом счете. Финансовый счет не показывается, а его обороты и прирост сальдо рассчитываются справочно в связи с тем, что в детализации его отдельных операций при расчете рассматриваемых макроэкономических показателей нет необходимости. Подразумевается, что все операции по обмену данного субъекта с ОЭ материальными ценностями и деньгами отражаются на противоположной стороне финансового счета (без счета Д), который представляет собой теперь счет расчетов.

**МАТЕРИАЛЬНЫЙ И ДЕНЕЖНЫЙ БАЛАНСЫ ХОЗЯЙСТВА  
И СХЕМА РАСЧЕТА ОСНОВНЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ**  
(на условном примере)

**1. Материальный баланс**

Приход		Расход	
Получено товаров и услуг от ОЭ	90	Передано товаров и услуг ОЭ	100
Получено факторных услуг от ОЭ	40	Потребление	28
Передано трансфертов ОЭ	3	Изменение МЗ	12
Чистый скорректированный располагаемый доход	32	Передано факторных услуг ОЭ	20
		Получено трансфертов от ОЭ	5

**2. Денежный баланс**

Приход		Расход	
Получено денег от ОЭ	125	Передано денег ОЭ	110
		Изменение запаса Д	15

**3. Схема расчета основных макроэкономических показателей  
(на чистой основе)**

$$\text{ЧВП} = (100+28+12) - 90 = 50$$

$$\text{ЧНД} = 50 + (20-40) = 30$$

$$\text{ЧСРД} = 30 + (5 - 3) = 32$$

$$\text{ЧС} = 32 - 28 = 4$$

$$\text{Чистое кредитование/чистое заимствование} = 4-12 = (100+20+5)-(90+40+3) = 32 - (28+12) = -8$$

$$\text{Чистое изменение финансовых активов и пассивов} = 5+(100+20+5+110) - (90+40+3+125) = -8$$

Путем детализации операций, отраженных в материальном балансе по уже рассмотренной нами схеме, может быть разъяснено содержание показателей ВВ, ПП и ПОК. Примечательно, что формы материального и денежного балансов имеют самостоятельное экономическое содержание, для постижения которого достаточно житейской логики. Напомним, что ЧСРД есть не что иное, как объем факторных услуг, полученных хозяйством от использования собственных факторов производства (за вычетом сальдо трансфертов), т.е. тот же материальный поток. Идея материального баланса, таким образом, выражает соотношение между объемом полученных от ОЭ за период материальных ценностей и объемом переданных ОЭ материальных ценностей, разница между которыми может относиться только на непроизводственное потребление ценностей внутри хозяйства и прирост МЗ. Еще проще принцип денежного баланса: разница между полученным за период количеством денег и их количеством, переданным ОЭ, всегда относится на изменение денежного запаса. Идея материального баланса (обмена) чрезвычайно важна для установления самих принципов расчета показателей ВВ, ПП и ПОК. Из нее, в частности, следует, что при расчете этих показателей должны учитываться все виды передач/получений продуктов и услуг: не только в порядке реализации, но и в порядке их безвозмездной передачи, взносов в уставный капитал, выдачи материальных ссуд, оплаты задолженности за товары и факторные услуги и др.

Отметим, что в представленном выше материальном балансе мы сознательно объединили потоки текущих и капитальных трансфертов, стремясь получить в показателе ЧС всю сумму средств, предназначенных для финансирования капитальных вложений. Вместе с тем показатель ЧС, рассчитываемый в НС, меньше этой величины на сумму сальдо капитальных трансфертов, которые отражаются в счете операций с капиталом. Таким образом, показатель ЧС в НС не отражает всей суммы средств, которые могут быть использованы экономическим субъектом для финансирования капиталовложений, на что большинство экономистов-теоретиков также не обращает внимания.

Материальный баланс позволяет продемонстрировать смысл расчета показателя «чистое кредитование/чистое заимствование». Он состоит в

сопоставлении объема права хозяйства на потребление (ЧСРД хозяйства) с фактическими объемами инвестиционного и конечного потребления. Перерасход сверх этого права означает кредитование хозяйства материальными ценностями «остальной экономикой». Представленная выше форма обобщенного отражения наглядно демонстрирует тот факт, что кредитование экономического субъекта «остальной экономикой» означает принятие этим субъектом на ту же сумму дополнительных финансовых обязательств, которое отражается как прирост пассивов.

Представляется, что назначение экономической теории как базовой экономической дисциплины – служить средством, облегчающим постижение конкретных экономических дисциплин, а также служить методологической основой для их развития – в отношении бухучета и национального счетоводства могло бы быть исполнено путем преподавания в составе экономической теории общей теории экономического учета. На наш взгляд, это не только позволит повысить эффективность преподавания учетных дисциплин и качество учетного образования, но и благотворно скажется на развитии самой практики учета.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Национальное счетоводство: Учебник / Под ред. Г.Д. Кулагиной. М.: Финансы и статистика, 1997. С. 126.
2. Национальное счетоводство: Учебник / Под ред. Б.И. Башкатова. М.: Финансы и статистика, 2002. С. 102.

М



**Ю.И. Будович**  
аспирантка кафедры  
«Экономическая теория»

**УЧЕБНЫЙ КУРС ПОЛИТЭКОНОМИИ В РОССИИ  
НА РУБЕЖЕ XIX–XX ВВ. И НАЗНАЧЕНИЕ  
ЕГО ВВОДНОЙ ЧАСТИ**

**П**ереходя в начале 90-х годов ушедшего века к преподаванию взамен марксистско-ленинской политической экономии рыночной экономической теории, мы как-то забыли о том, что Россия не всегда жила в условиях планового хозяйства, что и у нас имеется собственный и немалый опыт рыночного хозяйствования, государственного регулирования рыночной экономики, и соответственно – опыт преподавания базовой рыночной экономической науки. Сейчас, на рубеже XX–XXI вв., как и столетие назад, широкие массы населения оказались вовлеченными в сферу рыночных отношений; как и тогда, страна оказалась последней в ряду крупных мировых держав по уровню жизни народа, и точно так же надежды на лучшее будущее связывались с экономическим подъемом. Все это обусловило схожесть задач, которые встают перед учебными курсами экономической теории (политической экономии) на сломе исторических эпох – тогда и сейчас.

Сравнивая содержание российских учебников по политической экономии конца XIX–начала XX в. с современными отечественными учебными пособиями по экономической теории, нельзя не отметить такую особенность прежних учебников, как усиленное внимание к вопросам о предмете, задачах, методе науки, ее месте в системе наук. Соответствующим разделам выделялось больше места как в абсолютном, так и в относительном исчислении.

Так, в «Курсе политической экономии» А. Чупрова [1] (автор – заведующий кафедрой политической экономии МГУ с 1874 по 1899 г., в основе учебника – курс лекций, прочитанный им в 1902 г.) из 350 страниц 56 страниц, т.е. 16% объема учебника, посвящены главам: «Предмет политической экономии», «Народное и единичное хозяйство», «Различные науки о народном хозяйстве», «Отношение политической экономии к технике и к праву», «Закономерность хозяйственных явлений», «Методы экономических исследований». В

«Очерках политической экономии» В. Железнова [2] соответствующим вопросам посвящено 54 страницы из 1198 страниц текста, т.е. 4,5% содержательного объема. В «Основах политической экономии» М. Туган-Барановского [3] из 510 страниц 36 страниц отдано главам «Предмет политической экономии» и «Методология политической экономии», т.е. 7,1% полезного объема учебника. В «Политической экономии» А. Мануилова [4] (автор – заведующий кафедрой политической экономии МГУ с 1899 по 1911 г., ректор МГУ) главам «Предмет экономики», «Отделы экономики», «Методы политической экономии», «Вспомогательные науки», «Экономика в ряду других наук» посвящено 86 страниц.

Иная картина наблюдается в современных отечественных учебниках по экономической теории. Так, в «Курсе экономической теории» под редакцией М. Чепурина и Е. Киселевой [5] описанию предмета и метода экономической теории отдано 5 страниц из 598 страниц полезного объема, т.е. 0,8%. В учебнике «Экономика» под редакцией А. Булатова [6] «Введению», охватывающему соответствующую проблематику, отведено 8 страниц из 841 основного объема, т.е. 1%. Такая ситуация объясняется прежде всего тем, что в основу преподавания экономической теории в нашей стране положен англо-американский «экономикс», в котором понятия предмета и метода современной экономической теории по большей части не рассматриваются.

Однако в последние годы в этом ряду стали происходить определенные изменения. В учебнике «Экономика» под редакцией А. Грязновой и др. 2001 г. издания [7] главе «Экономика и экономическая теория: предмет, функции, методология» отведено 20 страниц при общем объеме материала 809 страниц, т.е. 2,5%. В учебнике «Микроэкономика. Теория и российская практика» под редакцией А. Грязновой и А. Юданова 1999 г. издания [8] соответствующим вопросам уделено 23 страницы из 526 страниц полезного объема, т.е. 4,4%, что даже при их разложении на курс, дополненный макроэкономикой, даст высокий относительный результат. В «Курсе микроэкономики» Р. Нуреева 2000 г. выпуска [9] главе «Метод экономической теории» посвящено 28 страниц из 530 страниц, т.е. 5,3% объема.

Возникает, однако, вопрос, насколько достаточным является внимание к соответствующим теоретическим вопросам науки в наших учебниках, даже с учетом отмеченной выше тенденции? Но вопрос этот необходимым образом переходит в качественную плоскость, так как набор объема не является самоцелью, т.е. выполняют ли свое назначение отмеченные выше разделы курса в свете тех задач, которые поставлены ныне перед курсом российской экономической теории?

Как следует из предисловия министра экономического развития и торговли РФ Г. Грефа к учебнику «Экономика», главной задачей учебника по экономической теории является подготовка экономистов высшей

квалификации, в том числе и для государственного экономического управления. Эта задача, как следует из слов министра, решается не только на пути «обогащения специалистов новыми знаниями». В самом начале своего предисловия он отмечает, что в условиях происходящих в России перемен всему населению, и прежде всего специалистам, работающим в различных областях нашей национальной экономики, необходимо «хорошо понимать, разбираться в этих явлениях и на данной основе уметь прогнозировать ситуацию, просчитывать результаты действий...» [см. 7, с. 11]. Таким образом, не менее важной частью задачи подготовки специалистов является обучение их применять полученные знания, выявлять с помощью знаний закономерности конкретных явлений и использовать их. Именно эта часть задачи курса экономической теории и решается преподаванием его вводных разделов: о предмете, задачах, методе науки, ее месте среди других наук.

Существенную помощь в раскрытии вопроса о том, как должна выглядеть вводная часть современного учебника по экономической теории в свете поставленных перед учебным курсом задач может оказать изучение соответствующих разделов курсов политической экономии, преподававшихся в нашей стране на рубеже XIX–XX вв. Дело в том, что в те времена в экономике нашей страны по ряду параметров происходили процессы, схожие с современными, которые ставили перед курсом науки аналогичные задачи. В части выработки у будущих экономистов

умения использовать полученные знания эти задачи решались целенаправленным формированием вводной части курса политической экономии.

Как известно, на рубеже XIX–XX вв. в нашей стране были созданы в основном правовые и политические условия для развития экономики по капиталистическому пути. Широкие массы населения оказались вовлеченными в орбиту рыночных отношений. Экономическое образование стало насущной потребностью общественного развития. Как писал известный русский экономист И.Х. Озеров, «мы сплошь и рядом теперь убеждаемся, что неуспех того или иного предприятия зависит от неумения лиц, стоящих во главе последних, приноровиться к требованиям рынка, следовательно, здесь мы имеем дело с фактом, который до известной степени объясняется недостаточностью экономического образования лиц, стоящих во главе предприятий...» [10]. Он же отмечает и социальное значение экономического образования: «...Более просвещенные в экономическом смысле лица, стоящие во главе предприятий, больше стали бы уделять внимания интересам труда, больше стали бы заботиться об улучшении жилищ рабочих, о доставлении им возможности разумного проведения досуга, более благосклонно стали бы относиться и к вопросу о сокращении рабочего времени, сверхурочных работ... Несомненно, и это наше глубокое убеждение, что отношения между предпринимателями и трудящимися сделались бы мягче, не



стало бы возникать конфликтов по пустякам, как это нередко имеет место у нас теперь».

Изменились и общественные требования к самой экономической науке, выступавшей в основном в виде политической экономии, преподавание которой носило зачастую формальный характер. Как было до того в европейских странах, вставших на путь капиталистического развития, и в России теперь «землевладелец, промышленник, торговец, рабочий, правительственная власть не довольствуются общими положениями, которые дает эта наука ... они требуют от нее указаний, как быть, куда идти, как улучшить их положение; они хотят, чтобы она осветила идеалы, представляющиеся им в неясных образах» [11]. Четко отделяя политическую экономию от экономической политики – науки по использованию экономических законов, изучаемых политической экономией, российские политэкономы стремились определить пути, на которых их наука может максимально содействовать решению практических задач. Если конечным продуктом науки является только гипотеза, от которой может отправляться исследователь, то «дальнейшая его работа состоит в дополнении и исправлении этой гипотезы соответственно специальным условиям каждого индивидуального случая» [см. 4, с.115]. А раз так, то первой задачей политической экономии является разъяснение методов экономического исследования.

Таким образом, под воздействием объективных условий на рубеже XIX–

XX вв. в нашей стране произошло изменение самого подхода к преподаванию политической экономии. *«Не столько важно количество знаний, сколько приобретение умения добывать эти знания и извлекать их из книг и из самой окружающей нас жизни»* [см. 10, с. 395-396]. Эта выделенная курсивом самим автором (И.Х. Озеровым) фраза стала одним из принципов высшего экономического образования в России конца XIX в.

В рассматриваемом периоде коренным образом меняется и подход к самому процессу выработки политико-экономического знания. В условиях динамичных социально-экономических перемен проблемой науки становится «недолговечность экономических законов». В такой ситуации условием самого научного экономического знания является опора на практическую реальность, что также предполагает усиленное внимание при преподавании науки к ее методу. Кроме того, восприятие знания «через проверку» обеспечивает качественно иной уровень его усвоения. Именно поэтому, как считал автор «Очерков политической экономии» В. Железнов, «желательно, чтобы слушатель мог критически отнестись ко всякой доктрине, чтобы его научные убеждения складывались на почве сознательного усвоения и самостоятельной оценки предлагаемого материала. Для этого необходимо познакомиться с тем механизмом, при помощи которого наука достигает своих выводов» [см. 2, с. 58].

Можно ли сейчас сказать, насколько оправдал себя отмеченный выше подход к преподаванию политической экономии? Достаточно вспомнить, что время с конца XIX в. до начала первой мировой войны в нашей стране в целом было отмечено бурным экономическим ростом, который, очевидно, не мог быть подготовлен без широкого внедрения в массы образования, в том числе и экономического. По словам В. Автономова, период с 1890 по 1930 г. (когда курс политической экономии читался в дореволюционном варианте) характеризовался началом «массового воспроизводства профессиональных экономистов» [12].

Открыв учебники по политической экономии А. Чупрова, А. Мануилова, А. Исаева, В. Железнова и других и прочитав соответствующие разделы, мы узнаем, что абстрактным методом политической экономии является метод экономической дедукции, т.е. метод вывода экономических законов путем логически правильных умозаключений на основе знаний о поведении людей и их групп под влиянием отдельных причин и при предполагаемых условиях, т.е. на основе индуктивных выводов. Как выясняется, исходными посылками для индуктивных выводов служат в основном законы, открываемые другими науками. И оказывается, что политическая экономия использует «данные и выводы, в изобилии даваемые ей смежными, вспомогательными областями знания, от естествоведения и технологии до психологии, социологии и этики» [см. 2, с. 8]. Этот постулат ставит нас на почву научного реализма. Становится

ясным, что выводы науки, по крайней мере логические, подлежат объяснению и проверке. Снимается вопрос о всякой исключительности политико-экономического знания, которое, как оказывается, как подлинно научное знание является в основном производным.

Дедуктивный метод в значительной степени объясняет и все строение вводной части курса политической экономии. Становится, наконец, понятным, для чего вообще нужно формулировать предмет политической экономии, устанавливать «водораздел» между политической экономией и другими экономическими науками, а также прочими отраслями знаний. Разделение *областей исследования* есть не что иное, как требование специализации в сфере научной деятельности, которая повышает ее эффективность.

А. Мануилов, высказывая свое отношение к спору о том, стоит ли включать в предмет экономики область нематериальной культуры, говорит, что «вопрос об ограничении предмета экономики областью материальной культуры – вопрос не принципа, а целесообразности. В принципе ничего нельзя было бы возразить против включения в область экономических явлений, связанных с удовлетворением потребностей людей в нематериальных благах. Но практически такое расширение ведения экономической науки было бы крайне неудобно» [см. 4, с. 75]. Тем более, от четкой классификации наук зависит перспективность экономического знания в целом. «Ведь научная работа, выясняющая разнообразные явления

мировой жизни, должна быть для успеха дела строго распределена между отдельными отраслями знания, из которых каждая может быть полным хозяином лишь в ограниченной сфере, лишь в точно отмежеванных ей пределах исследования» [см. 2, с. 1].

Установление четкого соотношения между политической экономией и рядом других экономических дисциплин, а также остальными науками, является условием реализации самого метода экономического исследования. Именно поэтому такое большое внимание в курсах политической экономии уделялось вопросам конкретного взаимодействия между научными дисциплинами. Для того чтобы политико-экономическое знание было актуальным, ученый должен постоянно следить за изменениями в различных отраслях знаний. Это требование вытекает из самого производного характера науки, знание которой основано на использовании законов, изучаемых другими науками (посылка).

Особенно тщательно нужно следить за изменениями в технике и праве, поскольку эти науки обобщают наиболее динамично развивающиеся области явлений социальной жизни. Как писал А. Чупров, «прогресс технических знаний или, другими словами, перемены в способах приурочения предметов внешней природы к потребностям человека... сопровождаются целым рядом перемен в самом строе экономических отношений» [см. 1, с. 24]. Аналогичным образом, «чтобы понять хозяйственные отношения данного

народа, необходимо ознакомиться с основными институтами права. Особенную важность в этом отношении имеют правовые нормы относительно личных прав граждан, собственности и договоров. Степень свободы личности, пределы и содержание права собственности, условия заключения договоров – таковы главные категории правовых норм, от которых зависит строй народного хозяйства» [см. 1, с. 35]. Именно поэтому вопросам связи между техникой, правом и политической экономией авторы учебников посвящали отдельные главы или параграфы. Собственно говоря, изменения в технике и праве на рубеже XIX–XX вв. в России и изменили само положение экономической науки в нашей стране.

Не меньше внимания в курсах по политической экономии уделяется и взаимосвязи между политической экономией и экономической статистикой и историей. Две последние науки «поставляют» политической экономии эмпирические законы, выполняя, таким образом, задачи первой стадии экономического исследования – наблюдения. Их же эмпирические законы служат для проверки и исправления результатов экономической дедукции.

Какими бы приближенными к жизни ни были экономические законы, как описываемые в учебниках и научных трудах, так и открываемые для каждого конкретного случая экономистами-практиками, реальная польза от этих законов возникает только после их применения. Отсюда, задача авторов учебников – показать, в

каком порядке применяются экономические законы. Решению этой задачи служат разделы курсов политической экономии, в которых предпринимается разграничение задач политической экономии и экономической политики. Задачей экономической политики является изучение условий, при которых действие экономических законов приводит к требуемому результату. С другой стороны, возможно, что отделение политической экономии от экономической политики, как теоретической науки от практической, было и ошибкой творцов базовой экономической науки в России.

Во-первых, авторы курсов политической экономии конца XIX–начала XX в. прекрасно понимали, что политическая экономия является органической частью экономической политики. Как говорил М. Туган-Барановский, «для практической науки познание объективной истины есть средство для практических целей, а для теоретической науки в открытии объективной истины заключается конечная цель» [см. 3, с. 23]. И во-вторых, столь необходимого для практики общего курса экономической политики так и не было создано. Как сетовал тот же И. Озеров, «такая важная отрасль, как экономическая политика, в университетах совершенно не читается...» [см. 10, с. 390-391]. В результате роль практической базовой экономической науки приходилось выполнять самой политической экономии.

Прежде всего просто невозможно, описывая, к примеру, мероприятия денежной политики государства и ее

результаты, исключить оценку их успешности, что предполагает изложение целей денежной политики. Кроме того, авторы зачастую специально дополняли основную часть курса науки, традиционно состоящую из отделов «Производство», «Распределение», «Обмен» и «Потребление», отделами, относящимися к экономической политике. Как писал А. Исаев, «мы считаем себя вправе из соображений педагогических внести в эту книгу несколько глав, относящихся к учению об экономической политике» [13]. Эти главы объединены А. Исаевым в такие отделы, как «Кризисы в общественном хозяйстве», «Государство и общественное хозяйство». Следует отметить, что курс финансового права (наука о финансовой политике государства), которое по единодушному мнению российских экономистов являлось частью политической экономии, также объединял в себе как теоретическую, так и практическую части науки [см. 2, с. 77].

Вводная часть отечественного курса политической экономии конца XIX–начала XX в. выгодно отличается от соответствующих разделов современных учебников с точки зрения способа изложения. Прежде всего само содержание вводной части не декларируется, а выводится на основе рассуждений из исходных посылок, т.е. является результатом применения того же дедуктивного метода. При этом читатель как бы оказывается участником этого мыслительного процесса, за счет чего обеспечивается более высокий уровень усвоения

материала. Использование дедуктивного метода исключает появление в тексте понятий, не определенных в предыдущих рассуждениях, что так сильно затрудняет изучение учебных дисциплин.

В связи с этим в особо выгодном свете предстает описание непосредственно методов экономического исследования. В соответствующих разделах курсов описывается прежде всего сам процесс получения нового экономического знания (в этом плане интерес представляет описание А. Чупровым способа, посредством которого Д. Рикардо вывел свой закон земельной ренты [см. 1, с. 50-52]), тогда как названия методов исследования есть лишь сокращения для участков этого описания. Именно так вводятся понятия «индукция» и «дедукция». В современных же учебниках по экономической теории при описании методов экономического исследования авторы стремятся прежде всего «сформулировать понятия» известных им методов исследования, не заботясь о том, сложится ли у читателей в результате таких операций целостное представление о процессе получения нового экономического знания.

Представляется, что повышенный интерес к вводным разделам науки является закономерностью формирования курса базовой экономической дисциплины в условиях резких трансформационных процессов, происходящих в экономике, особенно, как показывает практика, связанных с изменением «юридического быта» народа. И

наоборот, как можно судить из нашего анализа, в периоды «застоя» или стабильности в экономике интерес к вводным разделам науки падает. Это, очевидно, связано с тем, что в условиях стабильности наблюдается и стабильность самих экономических законов, как общих, так и действующих в условиях конкретных хозяйств, в связи с чем в их дальнейшем исследовании просто отпадает необходимость. Вводные разделы курсов науки начинают рассматриваться как читателями, так и самими авторами по большей части как формальные, необходимые для придания учебнику некой завершенности. Постепенно создатели курсов и вовсе забывают, для чего вообще нужно формулировать предмет науки, описывать ее связь с другими дисциплинами и т.д. Не удивительно, что иногда некоторые разделы вводной части просто опускаются.

Сказанное выше объясняет и то, почему, например, в англо-американских учебниках по экономической теории вопросы о задачах, предмете и методе науки занимают столь незначительное место. Даже в известном двухтомнике П. Самуэльсона «Экономика» [14] главе «Введение», охватывающей соответствующую проблематику, отдано 10 страниц из 740 (в двух томах), т.е. 1,4% объема учебника. Соответственно, вопросы предмета и метода занимали незначительное место и в курсе марксистско-ленинской политической экономии, который преподавался в нашей стране до 1991 г. Например, в учебнике «Политическая экономия» [15], подготовленном

коллективом авторов из МГУ, вопросам предмета и метода посвящено 11 страниц из 482 страниц полезного объема, т.е. 2,3%.

Возникает вопрос, а не является ли усиленное внимание к вопросам задач, предмета и метода науки в учебниках по политической экономии, издававшихся в России на рубеже XIX–XX вв., веянием времени, отражением, к примеру, знаменитого методологического спора. Следует отметить, что пик интереса к поднятым в споре вопросам методологии в англо-американской науке приходился на 90-е годы XIX в. и в начале XX в. повсеместно стал угасать. В труде самого основателя «экономикс» А. Маршалла «Принципы экономической науки» [16], вышедшем в 1890 г., т.е. на пике интереса к вопросам методологии в рассматриваемый период, главам «Предмет экономической науки», «Экономические обобщения или законы» и «Порядок и цели экономических исследований» отведено 38 страниц в кн. 1 тома I и 22 страницы в Приложениях («Предмет и метод экономической науки» и «Использование абстрактных рассуждений в экономической науке») тома III, т.е. 60 страниц текста из 980 страниц полезного объема учебника, что составляет 6,1%. В европейской политической экономии специальный интерес к вопросам методологии угас еще раньше. Так, в известном в России переводном учебнике «Основы политической экономии» французского экономиста Ш. Жида 1896 г. издания [17] соответствующим вопросам посвящено

8 страниц из 305 страниц содержательного текста, т.е. 2,6%. Таким образом, объяснение особому вниманию к вопросам предмета и метода науки в курсе российской политической экономии конца XIX–начала XX в. следует искать в специфике переживаемого страной момента.

Отмеченная выше закономерность формирования курса науки подтверждается последними тенденциями в развитии курса отечественной экономической теории, о чем уже шла речь выше. Отрадно, что в плане внимания к вопросам задач, предмета и метода экономического исследования продолжателями традиций коллег, трудившихся на ниве высшего экономического образования столетие назад, являются ученые Финансовой академии при Правительстве РФ. В учебнике «Экономическая теория (политическая экономия)» [18], подготовленном коллективом авторов из Финансовой академии еще в 1997 г., главы «Предмет, метод и функции экономической теории» и «Система экономических законов» занимают 51 страницу из 292 страниц полезного объема, т.е. 17,5%!

Целесообразность использования при формировании современного отечественного учебника по экономической теории принципов построения курса политической экономии, который читался у нас на рубеже XIX–XX вв., очевидна. Повышенное внимание авторов учебных курсов к вопросам о предмете и методе науки, месте политической экономии в системе наук объясняется

первоочередной задачей формирования широкой прослойки экономистов-рыночников. Это и способ развития самой политической экономии, особенно в условиях динамических общественных перемен, вызывающих необходимость в определенной корректировке положений науки.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Чупров А.И.* Курс политической экономии. М.: изд. М. и С. Сабашниковых, 1917. С. 5-60.
2. *Железнов В.Я.* Очерки политической экономии. М.: Типография Т-ва И.Д. Сытина, 1912. С. 1-10, 57-100.
3. *Туган-Барановский М.И.* Основы политической экономии. СПб.: изд. Юридического книжного склада «Право», 1911. С. 1-36.
4. *Мануилов А.А.* Политическая экономия. М.: Типо-литография Т-ва И.Н. Кушнерев и К<sup>о</sup>, 1914. С. 54-139.
5. Курс экономической теории: Учебник / Под ред. проф. М.Н. Чепурина, проф. Е.А. Киселевой. Киров: АСА, 1997. С. 37-41.
6. Экономика: Учебник / Под ред. проф. А.С. Булатова. М.: Юрист, 1999. С. 27-34.
7. Экономика: Учебное пособие для вузов / Под ред. проф. А.Г. Грязновой, проф. И.П. Николаевой, проф. В.М. Кадыкова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. С. 14-33.
8. Микроэкономика: теория и российская практика: Учебник/Под ред. А.Г. Грязновой и А.Ю. Юданова. М.: ИТД «КноРус», 1999. С. 46-68.
9. *Нуреев Р.М.* Курс микроэкономики: Учебник. М.: Норма, 2000. С. 16-43.
10. *Озеров И.Х.* Очерки экономической и финансовой жизни России и Запада: Сбор. статей. М.: изд. Д.С. Горшкова, 1904. С. 391-393.
11. *Исаев А.А.* Составные части и методы политической экономии // Временник Демидовского юридического лицея. Кн. 43. Ярославль: Типо-литография Фалька в Ярославле и Волчанинова в Москве, 1887. С. 8-9.
12. *Автономов В.* История экономической мысли и экономического анализа: место России // Вопросы экономики. 2001. № 2. С. 48.
13. *Исаев А.А.* Начала политической экономии. СПб.: Книжный магазин А.Ф. Цинзерлинга, бывший Мелье и К<sup>о</sup>, 1896. С. 29.
14. *Самуэльсон П.* Экономика: В 2 т.: Пер. с англ. М.: НПО «АЛГОН», 1997. Т.1. С. 5-14.
15. Политическая экономия: Учеб. пособие / В.В. Радаев, М.М. Азарова, В.С. Паньков и др. М.: Политиздат, 1988. С.5-12, 16-18.
16. *Маршалл А.* Принципы экономической науки: В 3 т.: Пер. с англ. М: Изд. группа «Прогресс», 1993. Т. I, с. 69-106; Т. III, с. 209-229.

17. *Жид Ш.* Основы политической экономии: Пер. с франц. СПб.: изд. Ф. Павленкова, 1896. С. 3-10.
18. Экономическая теория (политическая экономия): Учебное пособие / М.С. Атлас, А.Г. Грязнова и др. М.: Финансовая академия, 1997. С. 8-36, 102-123.

## М



**П.В. Пищик**  
аспирант кафедры  
“Мировая экономика и МВКО”

## ВОПРОСЫ АНАЛИЗА И РЕГУЛИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА

**П**латежный баланс – это отчет о международных экономических операциях страны за определенный период времени, в котором учитываются внешнеторговые сделки, инвестиции между странами, приобретение имущества за границей, движение доходов.

Согласно Руководству по платежному балансу, изданному Международным валютным фондом в 1993 г., платежный баланс – это статистический отчет, где в систематизированном виде приводятся суммарные данные о внешнеэкономических операциях данной страны с другими странами мира за определенный период времени\*. Обычно таким периодом является календарный год.

Со статистической точки зрения, существуют как минимум два способа отражения внешнеэкономических операций: в момент возникновения требования или обязательства в отношении нерезидентов, либо в момент фактической оплаты возникших требований. Дискуссия по поводу методов учета внешнеэкономических сделок началась во второй половине XX в. после выдвижения американским экономистом Ф. Махлупом в его классической работе о концепциях платежного баланса\*\* концепции «рыночного баланса». Тем не менее дискуссия завершилась победой его оппонентов, которые считали необходимым составлять платежный баланс в виде баланса внешних активов и обязательств, а не в виде баланса фактически произведенных денежных платежей.

### **Анализ платежного баланса: новые вопросы**

В настоящее время платежный баланс составляется на основе принципа начисления, согласно которому операции с нерезидентами отражаются по начисленным требованиям или обязательствам. Альтернативным принципу начисления является кассовый принцип, который требует учитывать

\* Руководство по платежному балансу. 5-е изд.: Пер. с англ. Вашингтон: МВФ, 1993. С. 21.

\*\* *Machlup F. Three Concepts of the Balance of Payments and the So-Called Dollar Shortage / Collected Essays of Fritz Machlup. N.Y.: Charles Scribner, 1964. P. 69-92.*

внешнеэкономические операции по фактически погашенным требованиям и обязательствам, возникающим из совершенных операций.

Использование принципа начисления означает, что операции с нерезидентами отражаются не в момент оплаты возникших из операции требований, а в момент возникновения обязательств оплаты. Так, например, экспортные операции с товарами фиксируются в платежном балансе не в момент поступления выручки на банковский счет экспортера, а в момент перехода прав собственности на товар от продавца к покупателю.

Это приводит к тому, что значительная часть внешнеэкономических сделок, обязательства по которым не были оплачены в рамках отчетного периода, тем не менее включается в платежный баланс и формирует его статьи. Поскольку значительная часть операций не оплачивается в отчетном периоде, она корреспондирует со статьями «Предоставление торговых кредитов и авансов», «Просроченная задолженность» финансового счета платежного баланса.

Например, сумма накопленной чистой задолженности нерезидентов по отношению к резидентам России по статье «Просроченная задолженность» за 1994–2002 гг. составила около 46 800 млн долл. США, чистая задолженность нерезидентов по торговым кредитам и авансам составила более 36 900 млн долл.\*.

На основе этих данных можно оценить масштабы расхождений между начисленными и реально оплаченными требованиями.

Таким образом, можно сказать, что применение принципа начисления искажает картину действительно произошедших денежных поступлений и платежей. Исходя из этого, автор предлагает при составлении платежного баланса не включать в него операции, не связанные с движением денежных потоков в рамках отчетного периода. В этом случае будут отражаться суммы не начисленных, а реально произошедших денежных поступлений и платежей.

Ключевой проблемой при анализе платежного баланса является определение его сальдо. Традиционным способом определения сальдо платежного баланса является разделение операций на первичные (основные, операции «над чертой»), которые формируют сальдо платежного баланса, и производные (балансирующие, операции «под чертой»), которые уравнивают сформировавшееся сальдо.

---

\* Рассчитано по данным официального представительства Банка России в сети Internet ([www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)).

Концепция аналитического представления исходит из того, что в рамках отчетного периода влияние, оказываемое на равновесие внутренних рынков первичными внешнеэкономическими операциями, должно быть сбалансировано посредством проведения балансирующих операций. Это происходит вследствие наличия объективной причинно-следственной связи между первичными и производными операциями. В настоящее время при составлении аналитической версии платежного баланса широко применяется концепция официальных расчетов<sup>\*\*</sup>, разработанная в 1965 г. в США. Основоположником данной концепции является английский ученый Дж. Мид.

Концепция официальных расчетов состоит в том, что первичные операции формируют спрос и предложение на валютном рынке страны, а подчиненные им производные операции должны сбалансировать изменение конъюнктуры валютного рынка. В качестве производных авторами данной концепции рассматриваются операции с официальными золотовалютными резервами, а в качестве первичных – все остальные операции. Однако концепция официальных расчетов не выдерживает критики. Дело в том, что внешнеэкономический фактор – не единственный, обуславливающий формирование конъюнктуры валютного рынка. На конъюнктуру валютного рынка и динамику валютного курса оказывают влияние многочисленные внутренние факторы, например операции с валютой резидентов на внутреннем рынке. Балансирующие операции центрального банка с официальными резервами фактически уравнивают не сальдо первичных операций, а возникающие на валютном рынке в силу множества причин колебания валютного курса. Поэтому недопустимо говорить о каких-либо объективных устойчивых взаимосвязях между состоянием платежного баланса и проведением операций с золотовалютными резервами.

Ошибочной также является концепция баланса текущих операций, которая применяется в методологии национального счетоводства<sup>\*</sup>. Эта концепция исходит из первичного характера внешнеторговых сделок, чистого притока доходов и других текущих операций по отношению к финансовым операциям и операциям с капиталом. В действительности характер и величина финансовых и капитальных операций платежного баланса определяются не сальдо текущих операций, а нормой прибыли и процента

<sup>\*\*</sup> Помимо концепции официальных расчетов для анализа платежных балансов применяются также концепции баланса товаров и услуг, баланса текущих операций, базисного баланса, баланса международных капиталовложений и ряд других.

<sup>\*</sup> Данная концепция, применяемая в настоящее время в национальном счетоводстве, исходит из предположения, что за счет сальдо текущих операций формируется разница между национальными сбережениями и инвестициями, а сальдо счета операций с капиталом и финансовыми инструментами платежного баланса, в свою очередь, определяется разницей сбережений и инвестиций.

в стране – получателе капитала. Другой ошибочной теорией является представление о том, что сальдо внешней торговли зависит от баланса международных капиталовложений, поскольку приток капитала в страну приводит к импорту ею товаров производственного назначения, а экспорт капитала сопряжен с экспортом этих товаров. На самом деле движение товаров между странами зависит от разницы уровней цен на товарных рынках различных стран, а не от движения капиталов.

Таким образом, балансирующие операции совершаются не в ответ на совершение первичных операций, а в противовес изменению внутренней конъюнктуры, которая находит выражение в ценах, валютном курсе, проценте. То, что сальдо первичных операций количественно соответствует сальдо балансирующих операций с противоположным знаком, обусловлено применением при составлении платежного баланса принципа двойной записи, а не наличием объективных причинно-следственных связей между этими группами операций.

Итак, вследствие существования множества внутренних факторов, влияющих на конъюнктуру национальных рынков, аналитическое представление платежного баланса в форме разделения операций на основные и балансирующие в действительности лишено смысла. Гораздо более целесообразным для аналитических целей представляется соотносить сальдо первичных внешних операций не с сальдо производных операций, а с состоянием внутренних рынков товаров, услуг, валют и капитала, которые находят выражение в уровне цен товаров и услуг, валютном курсе и норме процента на вложенный капитал.

#### **Регулирование платежного баланса: новые приоритеты**

Регулирование внешнеторгового баланса, отражающего экспорт и импорт товаров и услуг, должно быть нацелено на нивелирование внутреннего уровня цен, формирующегося под воздействием внутреннего спроса и предложения. Фактическое соотношение внутреннего спроса и предложения на товарном рынке может делать необходимой некоторую неуравновешенность торгового баланса, то есть несоответствие экспорта товаров их импорту.

Таким образом, теория регулирования торгового баланса, разработанная классиками политэкономии и исходящая из необходимости равенства экспорта и импорта, несостоятельна, поскольку конъюнктура внутреннего рынка может требовать некоторой степени неуравновешенности торгового баланса. Так, если в стране накоплены излишки товаров, то они могут оказывать понижательное давление на уровень цен, а его корректировка достижима лишь при активизации торгового баланса. Наоборот, при

нехватке товаров в стране растет уровень цен, поэтому для приведения рынка в равновесие может быть необходимо превышение их импорта над экспортом.

При регулировании баланса международных капиталовложений также нужно исходить не из его формальной сбалансированности, а из сформировавшейся на рынке капиталов нормы процента. Норма процента на рынке краткосрочного капитала зависит от спроса и предложения на краткосрочный заемный капитал. Если норма процента по краткосрочному капиталу выше, чем за рубежом, то это означает, что в стране существует дефицит краткосрочных финансовых ресурсов и необходимо увеличение их чистого притока в страну. Напротив, при сравнительно низкой норме процента на рынке краткосрочных капиталов требуется принять меры для ее роста, например за счет сокращения чистого внешнего притока капиталов.

Если норма процента по краткосрочным сделкам зависит от доходности краткосрочных спекулятивных операций, «торговли деньгами», то норма процента по долгосрочному капиталу определяется нормой прибыли, создаваемой на вложенный в сферу производства капитал. Норма прибыли зависит от доходности реализации товаров на рынке, разницы между ценой и стоимостью товаров. Норма прибыли, достигая своих высших значений в странах с переходной экономикой и будучи гораздо менее высокой в развитых странах, часто свидетельствует о соотношении внутреннего спроса и предложения на рынке товаров. В странах, где отечественное производство не покрывает внутреннего спроса на товары, производители, как правило, имеют возможность завышать цены товаров по сравнению с их стоимостью. Такая ситуация наблюдается, в частности, в ряде стран с переходной экономикой, где прибыли, получаемые предприятиями, формируют до 60% ВВП. Эти страны, как правило, нуждаются в притоке капитала из-за рубежа для финансирования развития их реального сектора.

Снижение высоких показателей прибыли или поднятие нормы прибыли до уровня других стран возможно, если норма процента на вложенный в производство капитал отражает прибыльность экономики, а его «миграция» между странами в зависимости от национальных норм прибыли обеспечивает усреднение норм прибыли и процента.

В условиях развитого рынка норма процента определяется нормой прибыли. В странах с развитой финансово-банковской системой высокая норма прибыли отражается в более высоком проценте на вложенный долгосрочный капитал (проценте по долгосрочным банковским депозитам, по долгосрочным облигациям и дивиденде, выплачиваемом по акциям). Таким образом, чем выше норма прибыли в производстве, тем больше долгосрочного капитала поступает при посредничестве финансового рынка в распоряжение предприятий.

Капитал может поступать в производство, минуя финансовый рынок, в виде прямых иностранных инвестиций. В этом случае показателем прибыльности производства может быть прибыль, получаемая при осуществлении инвестиционных проектов.

В развитой экономике высокая норма прибыли не может существовать вечно. Перераспределение капитала из отраслей и стран с меньшей нормой прибыли в отрасли и страны с более высокой нормой прибыли, опосредуемое финансовым сектором, в силу закона средней нормы прибыли приводит к усреднению норм прибыли, создаваемой отдельными производителями. Изъятие капитала из стран с меньшей нормой прибыли и аккумуляция его в странах с большей нормой приводит к тому, что предприятия стран, испытывающих приток капитала, производят дополнительное количество товаров, наполняют рынок товаров и снижают рыночные цены.

В условиях российской экономики банки слабо связаны с реальным сектором, а доходность банковских операций в большей мере определяется не доходностью кредитования реального сектора, а маржой, получаемой при проведении операций на денежном рынке. Ввиду того, что процент, выплачиваемый банками, недостаточно учитывает прибыльность предприятий экономики, международные капиталовложения ориентируются на доходность краткосрочных операций, осуществляемых на денежном рынке («торговли деньгами»), а не на рынке долгосрочного капитала. Поскольку процент на денежном рынке в странах с переходной экономикой выше, чем в развитых, рынок краткосрочных капиталов «притягивает» деньги, поступающие от иностранных инвесторов.

Рынок корпоративных ценных бумаг в странах с переходной экономикой недостаточно развит, поэтому его вклад в изъятие и перераспределение капитала незначителен.

Таким образом, для того, чтобы норма процента на вложенный долгосрочный капитал служила ориентиром для инвесторов и приводила к необходимому изъятию и перераспределению капиталов, необходимо, чтобы доходность операций на финансовом рынке учитывала норму прибыли. Лишь в этом случае цена привлеченного долгосрочного капитала может служить ориентиром для регулирования международных капиталовложений.

Итак, ориентирами при регулировании статей платежного баланса должны быть не чистые потоки активов (товаров и услуг, капитала), а внутренние цены, складывающиеся на данные активы. Регулирование статей платежного баланса должно быть нацелено не на формальную сбалансированность потоков ценностей, а на приведение внутренних цен и норм процента в соответствие с их уровнями за границей.

Например, при темпах инфляции в стране, превышающих темпы инфляции за границей, инструментом воздействия на уровень инфляции является, как уже упоминалось, регулирование внешней торговли. При норме кратко- и долгосрочного процента, превышающей норму процента за границей, регулирование ее осуществляется путем изменения чистого притока кратко- и долгосрочных капиталов.

Рассматриваемые макроэкономические величины лишь частично являются продуктом влияния политики платежного баланса. Огромное воздействие на них оказывают операции с активами, проводимые резидентами внутри страны. Таким образом, регулирование платежного баланса представляет собой лишь один из методов воздействия на внутренние рынки. При этом чем больше вовлеченность страны в систему международной торговли и международных инвестиций, тем более сбалансированными являются ее рынки товаров и капитала.

Среди основных методов регулирования международных операций с товарами, услугами и капиталом можно выделить следующие: 1) валютное регулирование, то есть регулирование определенных видов валютных операций; 2) политика валютного курса; 3) регулирование процентных ставок; 4) меры налоговой политики. Рассмотрим эти методы по отдельности.

① **Валютное регулирование** включает комплекс методов и инструментов воздействия на приток и отток валюты по отдельным видам внешних операций. В странах с переходной экономикой, где остро не хватает инвестиций в реальный сектор, валютное регулирование должно быть нацелено на ограничение притока капиталов на рынок краткосрочных капиталов и поощрение притока долгосрочных капиталовложений. Меры по ограничению спекулятивных инвестиций включают в себя резервирование части привлекаемых финансовых ресурсов, установление квот для иностранных инвесторов, разрешительный порядок привлечения внешнего финансирования. Данные меры должны ослабить привлекательность инвестиций в краткосрочные инструменты денежного рынка, носящие спекулятивный характер.

② **Политика валютного курса** занимает важное место среди методов регулирования внешней торговли. Ключевым вопросом при определении ориентиров курсовой политики является определение равновесного обменного курса, т.е. курса, который служит центром тяготения при рыночном курсообразовании.

Согласно концепции паритета покупательной способности (ППС) величина равновесного валютного курса в торговых отношениях между двумя странами с течением времени определяется соотношением уровней цен в этих странах. Как правило, уровень цен в стране определяется как

рыночная стоимость набора наиболее репрезентативных товаров, производимых в стране (обычно потребительской корзины).

Принцип, лежащий в основе теории ППС, состоит в том, что при установлении обменного курса на базе ППС корзина товаров и услуг, производимых в данной стране, может быть обменена на такую же корзину товаров и услуг, произведенных за рубежом, т.е. в достижении эквивалентного обмена стоимостями.

Основной предпосылкой эквивалентного обмена является отражение рыночными ценами стоимости товаров, которая определяется затратами на их производство. Однако в практической жизни цены чаще всего отклоняются от стоимости товаров.

Это объясняется рядом причин. Во-первых, особенностями выполнения современными деньгами функции меры стоимости. Современные деньги, количество которых в обращении определяется эмиссионными органами (центральными банками), не являются надежной мерой стоимости, поскольку стоимость товара, выраженная в кредитных деньгах, очень часто зависит от количества денег в обращении. Во-вторых, некорректным ценообразованием, которое не всегда строится на основе стоимости товаров (например, при «ценовом демпинге»). В-третьих, отклонения цены от стоимости вызываются конъюнктурными колебаниями на рынке товаров, часто носящими весьма хаотический и непредсказуемый характер, а также косвенным налогообложением, т.е. взиманием налогов со стоимости.

Анализируя данную проблему, Д. Рикардо пришел к выводу, что пропорции, в которых товары обмениваются друг на друга, определяются количеством затраченного при их производстве труда\*.

Развивая теорию стоимости Д. Рикардо, К. Маркс разработал положение, составившее основу его теории трудовой стоимости: «Чем больше производительная сила труда, тем меньше рабочее время, необходимое для изготовления известного изделия, тем меньше кристаллизованная в нем масса труда, тем меньше его стоимость»\*. Согласно закону стоимости К. Маркса пропорции взаимного обмена товарами определяются общественно необходимыми затратами труда (ОНЗТ) на их производство — затратами рабочего времени при общественно нормальных условиях производства.

Основываясь на этом, можно, например, определить уровень равновесного курса  $e$ , обеспечивающего эквивалентность обмена определенным товаром, исходя из уровней общественно необходимой трудоемкости

---

\* См.: *Рикардо Д.* Начала политической экономии и налогового обложения // Антология экономической классики. М.: «ЭКОНОМ», 1991. С. 402-416.

\* *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч., т. 23, с. 49.



(ОНЗТ на производство единицы товара) в стране и за рубежом  $T_x$  и  $T_m$ , ставок почасовой заработной платы в отраслях, производящих данный товар, в стране и за рубежом  $q_x$  и  $q_m$ :

$$e = T_x \cdot q_x / T_m \cdot q_m.$$

Если валютный курс отражает ОНЗТ на производство обмениваемых товаров, то он позволяет сравнивать уровни национальных затрат труда на производство товаров и услуг. Это обеспечивает основу для действия механизмов международной конкуренции производителей, при которой сопоставлению подлежат национальные затраты труда на производство одинаковых товаров. С течением времени конкуренция производителей аналогичных товаров приводит к выравниванию национальных уровней трудоемкости в среднемировой уровень затрат труда.

Таким образом, действие закона стоимости неизбежно приводит к формированию рыночных цен на базе стоимости, а обменный курс образуется на основе общественно необходимых затрат труда, формирующихся при производстве товаров и услуг.

Монополизация рынков и слабость механизмов рыночного ценообразования иногда искажают формирование рыночных цен на базе стоимости товаров, однако по мере развития рыночных механизмов стоимость производства в виде ОНЗТ во все большей степени выступает стоимостной основой валютного курса. Практика многих стран показывает, что на изменение стоимости валют все большее влияние оказывает такой фактор, как темпы роста производительности труда в странах (см. приводимую ниже таблицу).

Как следует из приведенных данных, в 1990-х годах наибольшие показатели девальвации валюты (до 217% в год) наблюдались в странах, где темпы роста производительности труда были отрицательными. В России, где производительность труда уменьшалась в среднем за рассматриваемый период на 7% в год, ежегодная девальвация рубля составила в среднем 79%.

**ДИНАМИКА ВАЛЮТНОГО КУРСА И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА  
РЯДА СТРАН, В СРЕДНЕМ ЗА 1990-2000 ГГ.**

Страны	Среднегодовое изменение валютного курса*, %	Среднегодовое изменение производительности труда**, %
Россия	79,0	-7,0
Украина	217,5	-8,7
Польша	16,0	5,5
Чехия	4,4	3,5
Словакия	6,14	5,5
Словения	14,0	41,3
Венгрия	17,3	2,7
Латвия	-2,1	1,65
Литва	17,25	0,14
Эстония	3,65	6,5
Болгария	146,6	-3,4

\* Увеличение означает понижение стоимости, т.е. девальвацию национальных валют.

\*\* Производительность труда рассчитывается как отношение ВВП в сопоставимых ценах к численности занятых в экономике.

*Расчитано по:* International Financial Statistics Yearbook. Washington: IMF, 2001.

**③ Регулирование процентных ставок**, в том числе ставок по привлекаемым денежным ресурсам, влияет главным образом на доходность инструментов денежного рынка и может способствовать ограничению движения краткосрочных капиталов. В странах с переходной экономикой ставки доходности на денежном рынке высоки по сравнению с показателями промышленно развитых стран.

Так, ставка доходности по краткосрочным государственным ценным бумагам России в среднем за 2001 г. составила 12,5% годовых, ставка доходности казначейских векселей правительства США – 3,45%. Ставки по привлекаемым Банком России краткосрочным депозитам также превышают аналогичные ставки промышленно развитых стран. Высокие ставки доходности краткосрочных операций могут дезориентировать иностранных инвесторов и вызвать аккумуляцию инвестиций на денежном рынке в ущерб рынку долгосрочных капиталов.

**④ Меры налоговой политики** включают использование таких способов регулирования внешнеэкономической активности, как таможенно-тарифное регулирование, изменение ставок налога на прибыль, ставок других налогов. Прямые налоги влияют на норму прибыли и могут серьезно уменьшить приток капитала в реальный сектор. В России до недавнего времени действовал налог на прибыль в размере 35%, а с 2001 г.

его ставка была снижена до 24%, что является одним из самых низких показателей среди промышленно развитых стран. Чем ниже налог на прибыль, тем в меньшей степени норма прибыли искажается налогами и может использоваться как ключевой ориентир для инвесторов. То же самое относится к налогам на доходы акционеров и доходы, выплачиваемые по облигациям.

Таможенно-тарифное регулирование как метод протекционистской политики начиная с 90-х годов утрачивает свою роль в большинстве стран мира. Таможенные тарифы могут серьезно ограничивать свободное движение товаров между странами. Поэтому их снижение является необходимым условием для свободного перемещения товаров между странами в зависимости от сложившихся уровней цен и стихийного выравнивания рыночной конъюнктуры.

---

Обобщая все сказанное, можно сделать следующие выводы.

*Первое.* При составлении платежного баланса следует абстрагироваться от операций, которые не сопровождаются денежными поступлениями и платежами в рамках отчетного периода.

*Второе.* Условное разделение операций в платежном балансе на основные и балансирующие лишено практического (и теоретического) смысла, поскольку между обеими группами операций в действительности не существует устойчивых причинно-следственных связей. С этой точки зрения, более целесообразным для аналитических целей представляется соотносить сальдо первичных операций не с сальдо балансирующих операций, а с состоянием внутренних рынков товаров, услуг, валют и капитала.

*Третье.* Роль платежного баланса в достижении равновесия на национальных рынках проявляется в том, что благодаря регулированию основных компонентов платежного баланса (баланса товаров и услуг, баланса капиталов) достигается равновесие между спросом и предложением на этих рынках.

*Четвертое.* Основными методами регулирования платежного баланса являются валютное регулирование, политика валютного курса, регулирование процентных ставок и налоговые методы. Главной задачей валютного регулирования является ограничение притока валюты на рынок краткосрочных капиталов и поощрение притока капиталов на рынок долгосрочных инвестиций. В политике валютного курса ключевая роль принадлежит обеспечению эквивалентности международного обмена. Политика процентных ставок должна способствовать выравниванию процентных ставок по операциям с краткосрочным капиталом до уровня

зарубежных рынков. Налоговые методы должны быть использованы для того, чтобы уменьшить нежелательное искажение нормы прибыли и товарных цен. Комплексное регулирование платежного баланса должно основываться на анализе взаимосвязей между платежным балансом и состоянием экономики, ее основных рынков.

## М

**В.В. Верхошинский\***  
студент Института кредита

### ОЦЕНКА ЧАСТНЫХ ВЫГОД ВЛАДЕНИЯ ПАКЕТОМ АКЦИЙ

**С**егодня в России большая часть государственной собственности приватизирована, а оставшаяся часть более или менее эффективно управляется государством как субъектом хозяйствования. Приватизированные предприятия превратились в акционерные общества, их акции свободно покупаются и продаются на рынке. С другой стороны, все чаще возникают те или иные бизнес-структуры, желающие перераспределить акционерную собственность в других пропорциях. «Голубая мечта» любого акционера – иметь как минимум контрольный пакет акций, а еще лучше все акции в своем распоряжении и, по возможности, при минимальных издержках.

Однако в нынешних условиях уже практически невозможно приобрести в собственность какое-либо предприятие, не потратив на это значительную сумму денег, обусловленную законами спроса и предложения. Поэтому лица или группы лиц, желающие контролировать тот или иной экономический субъект, должны на равных состязаться со своими конкурентами. В определенной мере все это напоминает некий аукцион.

Но сколько следует платить на этом аукционе? Стоит ли приобретаемый контроль таких затрат? И в чем конкретно выражается сам контроль? Именно эти вопросы и рассматриваются в данной статье.

\* В.В. Верхошинский является обладателем «*Стипендии Президента РФ для студентов и аспирантов образовательных учреждений высшего профессионального образования, достигших выдающихся успехов в учебе и научных исследованиях*».

Наиболее интересным представляется вопрос об оценке стоимости контроля или, иначе говоря, стоимости надбавки за контроль. В мировой практике в этой области существует множество наработок и рекомендаций, однако при исследовании данного вопроса в российских условиях выявлено полное отсутствие методической базы.

Эта тема, к удивлению, не нашла достаточного отражения в средствах печати и научных изданиях. Поэтому приведенные разработки носят новаторский характер и основываются зачастую на логических и математических заключениях автора.

Но прежде чем приступить непосредственно к цене контроля, стоит разобраться с самими понятиями контроля и контрольного пакета.

## **Контрольный пакет**

Что же такое контрольный пакет? Существует устоявшееся и широко используемое понятие.

Контрольный пакет – это такое количество акций, при голосовании владельца которого на собрании, даже если все остальные акционеры будут голосовать против, все же будет принято решение, за которое проголосовал владелец контрольного пакета.

Мы все же установим этому понятию меньшие ограничения и назовем контрольным такой пакет акций, который предоставляет любые возможности контроля деятельности акционерного общества (АО) в различных размерах (даже самых незначительных). Почему?

Авторы общепринятой трактовки скорее говорят о тотальном контроле, а в рамках данного исследования важно оценить стоимость контрольной части любого по размеру пакета, поэтому контроль будет рассматриваться как власть не в абсолютном ее выражении. То есть если пакет акций предоставляет своему владельцу даже самые незначительные права на участие в управлении АО, то этот пакет вполне может расцениваться в качестве контрольного.

### **Нормы закона «Об акционерных обществах» как основа для оценки контроля\***

Понятно, что в зависимости от количества акций, находящихся в собственности одного акционера, изменяется и объем прав, присущих данному пакету акций. Чем крупнее пакет акций, тем более широкие права предоставлены его владельцу в управлении АО.

Рассмотрим закон "Об акционерных обществах" сквозь некую призму исследуемой нами проблемы. Важно выявить зависимость между размером пакета акций и величиной прав собственника данного пакета. Мы не станем указывать, какие права будет иметь каждый пакет акций с шагом между пакетами 1% или 5%, а проведем исследование только критических объемов пакетов (доли пакетов рассчитываются не от общего числа всех акций, а от общего числа голосующих акций).

#### **1% акций**

Такой пакет дает своему владельцу право знакомиться с информацией, содержащейся в реестре акционеров, а также «обратиться в суд с иском к члену совета директоров (наблюдательного совета) общества, единоличному исполнительному органу общества (директору, генеральному директору), члену коллегиального исполнительного органа общества (правления, дирекции), а

\* Закон РФ "Об акционерных обществах" № 208-ФЗ.

равно к управляющей организации или управляющему о возмещении убытков, причиненных обществу, в случае, предусмотренном законом».

### **2% акций**

«Акционеры (акционер) общества, являющиеся в совокупности владельцами не менее чем 2% голосующих акций общества... вправе внести не более двух предложений в повестку дня годового общего собрания акционеров и выдвинуть кандидатов в совет директоров (наблюдательный совет) общества и ревизионную комиссию (ревизора) общества, число которых не может превышать количественного состава этого органа». Как видим, владелец 2% акций уже может принимать определенное участие в управлении АО (но прямо скажем – незначительное).

### **10 % акций**

Владелец 10% акций вправе предлагать кандидатуру в совет директоров, знакомиться со списком участников общего собрания акционеров, требовать созыва внеочередного собрания акционеров, а также проверки (ревизии) финансово-хозяйственной деятельности общества.

### **15% акций**

15% акций гарантируют проведение своего представителя в совет директоров. Нужно учесть, что в АО с количеством акционеров более 1000 количество членов совета директоров не должно быть менее семи человек, а в АО с количеством акционеров более 10 тыс. – не менее девяти. Также при расчете величины портфеля акций, необходимого для проведения одного представителя в совет директоров, стоит принять во внимание и систему голосования в данном АО (существует кумулятивная система голосования и голосование простым большинством).

Необходимо отметить, что приобретение пакета акций в размере от 15 до 20% требует уведомления Министерства по антимонопольной политике РФ (МАП)\*.

### **20% акций**

20% акций (и более) дают право преобладающего участия в капитале общества. Приобретение такого пакета требует предварительного согласия Антимонопольного комитета РФ и незамедлительного сообщения об этом в средствах массовой информации в порядке, определенном ФКЦБ.

В некоторых случаях такие пакеты могут давать значительные права по управлению акционерным обществом, членство в совете директоров и др. Таким

\* Ст. 18 Закона «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».

образом, владелец 20% акций может достаточно серьезно влиять на поведение АО на рынке.

### **25% + 1 акция**

Нередко такой пакет называют «блокирующим». Имея его в распоряжении, акционер может блокировать любое решение на собрании, касающееся вопросов изменения устава, реорганизации и ликвидации общества, заключения крупных сделок, т.е. вопросов, для решения которых требуется квалифицированное большинство. Данные правила голосования заставят акционеров считаться с личными интересами держателя такого пакета. Кроме того, ему гарантировано членство в совете директоров (два и более мест).

### **50% + 1 акция**

Такой пакет позволяет решать те вопросы, которые не требуют квалифицированного большинства. При определенных условиях такой пакет может давать право полностью контролировать общество.

*Например:* в законе «Об акционерных обществах» определено, что ряд решений принимается квалифицированным большинством акционеров – владельцев обыкновенных голосующих акций, принимающих участие в собрании акционеров. Если всего пришло около 60%, то владелец 50% акций на данном собрании имеет квалифицированное большинство. Это также кворум общего собрания акционеров.

### **75% + 1 акция**

С правами владельца такого количества акций все предельно ясно. 75% + 1 акция означают абсолютное большинство голосов, т.е. полное, безусловное и безраздельное управление обществом. Всегда в наличии кворум общего собрания, может быть принято любое решение вплоть до изменения устава или ликвидации АО. Это и есть та абсолютная (тотальная) власть и тот контрольный пакет в общепринятом его понимании.

## **Ценные замечания**

☞ Сравнивая все вышеперечисленные пакеты акций, можно прийти к выводу о том, какой пакет является наиболее желанным для инвестора (а ведь именно с его точки зрения и проводилась градация). На деле инвестору необходимо такое количество акций, которое обеспечит ему максимум контроля при минимуме затрат. Своего рода точка пересечения графиков «издержек» и «величины прав».

На наш взгляд, таковым является пакет «25% + 1 акция», так как начиная именно с такого количества акций в своем портфеле акционер может реально влиять на деятельность общества. Это обусловлено тем, что любое значительное решение, требующее проведения голосования, может быть беспрепятственно



заблокировано данным акционером. Кроме того, данный акционер вправе иметь своих представителей в совете директоров, что в свою очередь гарантирует ему вынесение на повестку интересующих его вопросов. Ситуация такова: акционер, являясь владельцем «блокирующего пакета», может «законно шантажировать» оставшихся, пусть даже более крупных акционеров (например, владельцев «50% + 1 акция»). Именно поэтому любые более крупные пакеты имеют с точки зрения контроля ровно столько же прав, сколько и обладатель «25% + 1 акция». Таким акционерам не остается ничего другого, кроме как идти на уступки и компромиссы.

Следовательно, цена пакета теоретически не должна увеличиваться при переходе отметки в «25% + 1 акция». Оговоримся, что в данном случае речь не идет о владельцах более чем 75% голосующих акций. Эта категория акционеров при любых условиях обладает абсолютным большинством голосов, и стоимость подобных пакетов может быть безгранично высока (по желанию и возможностям инвестора). Также, если собственник располагает пакетом больше 25% голосующих акций, то это автоматически исключает возможность владения конкурентом пакетом свыше 75%.

☞ Мы провели исследование только критических объемов пакетов. По нашему мнению, такое распределение прав акционеров служит базисом для расчета стоимости контроля. Подчеркнем один весомый момент – стоимость контроля (при прочих равных условиях) повышается не равномерно с увеличением размера пакета, а напротив — изменяется скачкообразно, и резкое ее изменение происходит при наборе определенной критической массы. При дальнейшем анализе этот постулат будет использоваться как один из основополагающих.

☞ Кроме всего вышесказанного нельзя забывать и об уставе акционерного общества – многое, что не запрещено к применению в законе «Об акционерных обществах», может быть прописано здесь. Этот документ может предоставить дополнительные преимущества каким-либо другим пакетам акций. При расчете стоимости контроля необходимо тщательно проанализировать учредительные документы акционерного общества, выпустившего акции, и учесть особенности этого общества для оценки.

### **Преимущества контрольного пакета**

В экономической печати и дня не проходит без сообщений о том, что некая компания была куплена с солидной переплатой. Везде в мире инвесторы стремятся к контролю над корпорациями, из чего следует, что такой контроль ценен. Но что в нем ценного?

При всей своей наивности вопрос этот не лишен смысла. Как уже было отмечено, все обычные акции по природе своей имеют равные права. Владелец большинства акций не может получить на свою акцию ни на копейку больше,

чем все другие акционеры. Так почему же любой инвестор готов купить акции со значительными доплатами, если это ничего ему не дает?

Теоретически все акции изначально равны, но что делает владельцев контрольных пакетов «более равными», чем все другие? Мы рассмотрели частные выгоды положения главного акционера. В некоторых случаях дополнительные заработки и тщеславное удовлетворение от главенствующего положения являются видимой стороной дела, но, как было указано, существуют и другие потенциальные преимущества. В их числе: монополизм в отрасли; использование информации, полученной в одной компании, на благо другой; а также возможность установления трансфертных цен на обмен между корпорацией и филиалами.

В своих крайних формах эти стратегии обычно незаконны, но могут получить распространение в более умеренных формах.

К сожалению, непосредственная оценка величины частных выгод крайне затруднена. Как уже отмечалось выше, главный акционер идет на «перекачку» ресурсов корпорации в свою пользу только в том случае, когда трудно или невозможно доказать, что он преследует именно эту цель. Иными словами, если бы частные выгоды было легко идентифицировать, тогда они не были бы частными, поскольку остальные акционеры смогли бы оспорить их в суде.

Впрочем, в мировой практике есть два косвенных метода эмпирической оценки частных выгод, достающихся главным акционерам, но они ни в коей мере не могут быть непосредственно применены в сегодняшних российских условиях. О цене контроля мы поговорим отдельно, и, по сути, это важнейшая часть всего исследования.

### **Расчет стоимости контроля в российских условиях**

Если говорить о процентной надбавке за контроль, то можно смело констатировать абсолютную уникальность ее размеров в нашей стране. По величине данного показателя Россия превосходит любые зарубежные страны, даже самые «передовые» – Израиль (40%) и Италию (80%)\*.

В отечественной практике величина надбавки легко преодолевает отметку в 50% или 80%, да и рубеж в 100% и выше не предел. Все зависит от желания и возможностей того или иного претендента на контроль.

Чем это можно объяснить?

*Во-первых*, акционерная стоимость многих российских предприятий зачастую колоссально занижена. Следовательно, при покупке большого количества акций инвестор может выложить крупную сумму, превышающую в

---

\* По данным электронной библиотеки "Корпоративный менеджмент" (<http://www.cfin.ru>).

несколько раз рыночную стоимость такого пакета, при этом реально заплатив немногим больше или даже меньше действительной его цены.

*Во-вторых*, в период «первоначального накопления капитала», который в нашей стране проходил приблизительно в начале 90-х, многие предприниматели, чиновники и организации (зачастую «неформальные» структуры) нередко становились обладателями астрономических сумм. Понятно, что, имея в распоряжении весьма значительные денежные средства, появляется возможность заплатить много больше своих конкурентов и даже переплатить за столь желанную власть.

*В-третьих*, как уже говорилось выше по поводу преимущества контрольного пакета, – «контроль в России больше чем контроль». Поэтому и плата за него должна быть соответствующей.

Таким образом, становится ясно, почему контрольный пакет так дорого стоит в нашей стране. Но дорого – это весьма общее и неопределенное понятие. Интерес вызывает именно размер этого «дорого», т.е. относительная величина процентной надбавки за контроль.

Попробуем предложить систему оценки стоимости контрольного пакета. Основной задачей является разработка некоей универсальной формулы, применение которой поможет как инвесторам, так и оценщикам определять цену контроля в каждом конкретном случае.

Итак, сколько же составных частей будет включать в себя наша система? Изучив проблему и логически проанализировав ситуацию, мы остановились на четырех неизменных компонентах. Рассмотрим их по порядку.

#### ① **Размер пакета**

Представляется естественным прежде всего увязать величину процентной надбавки с самой величиной контрольного пакета. Необходимо соотнести доплату и контроль в некоторой определенной пропорции. Но в какой именно? Наш вариант будет основываться на правах акционера – владельца контрольного пакета, закрепленных законодательно и рассмотренных выше в разделе «Нормы закона "Об акционерных обществах" как основа для оценки контроля».

На основе проведенного ранее анализа можно констатировать, что относительно значимые полномочия у акционера появляются лишь при владении пакетом от 10% голосующих акций и более, а меньшие по значению пакеты фактически не дают достаточных прав. Так, владелец 10% акций вправе не только предлагать кандидатуру в совет директоров, но и, что еще более важно, может в любой момент созывать внеочередное собрание акционеров и, таким образом, уже вполне способен добиваться поставленных задач путем «законного шантажа» руководства АО.

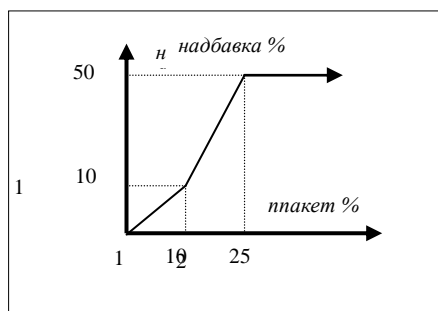
Итак, в качестве первой критической точки в оценке размера любого пакета можно рассматривать 10% акций..

Следующий важнейший (переломный) рубеж «25%+1 акция», так как именно при таком пакете, на наш взгляд, акционер и приобретает настоящий, реальный контроль над АО. Почему?

*Во-первых*, он обеспечивает себе проведение нужного представителя в совет директоров, тем самым гарантируя лоббирование личных интересов.

*Во-вторых*, акционер может блокировать любое решение на собрании, требующее квалифицированного большинства голосов, и именно в этом заключаются практически безграничные возможности контроля (без согласия такого акционера не сможет быть реализовано ни одно значимое решение). Здесь снова целесообразно употребить термин «шантаж». Владельцы любых даже более крупных пакетов (скажем, «50% + 1 акция») вынуждены идти на компромисс.

Напрашивается важное заключение о том, что именно «25%+1 акция» является оптимальным контрольным пакетом, и надбавка за контроль на этом этапе должна перестать расти, так как нет смысла покупать дороже пакет, который предоставляет столько же прав. Снова напомним, что речь пока не идет о пакетах «75%+1 акция».



На представленном слева рисунке отображена зависимость стоимости пакета от его размера. На участке от «1 акция» до 10% мы предлагаем пропорцию 1:1. Далее происходит обоснованный выше рост стоимости, и соотношение меняется в пользу цены (приблизительно 2,5 : 1). То есть рост цены превышает рост величины пакета в два с половиной раза.

После достижения отметки «25% + 1 акция», при надбавке 50%, дальнейший рост цены прекращается. Таким образом, пока максимальная величина надбавки в нашей системе получается равной 50%. Это и будет первый элемент разрабатываемой формулы. Обозначим его как **C – Control**.

## ② Распределение прочих портфелей

Для потенциального инвестора не последнее значение имеют его будущие конкуренты. Покупая определенный, пусть даже крупный пакет, ему все равно приходится оглядываться на других акционеров. Существует несколько принципиальных, на наш взгляд, комбинаций:

- ✓ данный пакет не самый крупный из всех значительных;
- ✓ данный пакет самый крупный из всех имеющихся (незначительных);
- ✓ данный пакет превышает отметку в 75% акций.

В первом случае величина процентной надбавки к цене пакета не изменяется. И это понятно, данное распределение не дает никаких дополнительных преимуществ владельцу такого пакета.

Во втором случае реальные возможности контроля увеличиваются для такого акционера. Например, если он владеет 20% акций и при этом оставшаяся их часть распылена на множество мелких пакетов (значительно меньших 20%), то этот акционер фактически становится главным, а его пакет – контрольным. Именно потому, что мы приравниваем портфель во втором случае к контрольному, надбавку к цене за этот контроль стоит установить в размере 50% (аналогично максимальной цене контрольного пакета в предыдущем разделе).

При последнем варианте акционер получает в распоряжение фактически все АО и абсолютный контроль над ним. За такую власть приходится платить значительно больше, и в данном случае надбавка за контроль увеличивается на 100%.

Все вышесказанное подводит к следующей составляющей нашей формулы – обозначим ее как **D – dispersion** (распыление).

### ③ Альтернативная цена

Как ограничивающий фактор роста цены контрольного пакета выступает минимальная альтернативная цена (MAP – minimal alternative price). То есть цена, за которую инвестор сможет получить аналогичные выгоды. Как это ограничение работает?

Предположим, у какого-либо лица в собственности находятся два завода, соединенные не принадлежащей ему железной дорогой. При этом он регулярно пользуется ее услугами по транспортировке грузов между заводами, и это самый дешевый для него вид транспорта. Совершенно понятно желание данного лица приобрести эту железную дорогу в собственность. Также понятно его нежелание платить за нее больше, чем он, возможно, израсходует за некоторый длительный период времени при нынешней ситуации.

Следовательно, сумма, которую инвестор готов отдать за контроль над данным предприятием, при прочих равных условиях, не должна превышать его минимальных альтернативных издержек.

Для расчета величины MAP воспользуемся известной формулой «Гордона» и получим:

$$MAP = CF / (1 + d)^n,$$

где

CF – ежегодные альтернативные затраты

d – ставка рефинансирования

n – количество лет, в течение которых инвестор планирует использовать ресурсы данного предприятия (этот показатель каждый инвестор устанавливает для себя сам)

### ④ Степень субъективности

Очень важным моментом при определении цены надбавки за контроль является именно субъективность подхода каждого отдельного инвестора. Зачастую для кого-то контроль над тем или иным предприятием является важным настолько, что плата за него превосходит все разумные пределы. Иногда на это заставляют идти и обстоятельства.

Борьба за власть над теми или иными предприятиями напоминает своего рода аукцион, на котором иногда (а на деле почти всегда) приходится платить больше, чем рассчитываешь. Но в любом случае заплатить больше, чем имеешь, просто невозможно. Отсюда вывод, что при любых обстоятельствах и субъективных стремлениях инвестора он не сможет заплатить сумму, превышающую имеющиеся у него в наличии собственные и доступные привлеченные средства. Эту величину обозначим как **T** – total amount.

## Конечная формула

Обобщая все вышесказанное, можно вывести ту формулу, составные части которой были достаточно детально рассмотрены. Итак, цена контрольного пакета равна:

$$P_c = P_m(100\% + (C+D)),$$

где

$P_c$  (control price) – цена контрольного пакета

$P_m$  (market price) – (цена 1 акции)  $\times$  (количество акций в портфеле)

$C$  – control

$D$  – dispersion

$(C+D)$  – процентная надбавка

При этом действуют два вида ограничений:

- ⇒ в стандартной (рыночной) ситуации (применяется специалистами при оценке стоимости того или иного контрольного пакета):

$$P_m(100\% + (C+D)) \leq MAP$$

- ⇒ в случае любых субъективных предпочтений инвестора и независимых от него обстоятельств (применяется непосредственно инвестором):

$$P_m(100\% + (C+D)) \leq T$$

Таким образом, мы получили конечный результат, который является в принципе прямым руководством к действию. Данную формулу на практике могут использовать и инвесторы, и сторонние наблюдатели (например, все те же специалисты по ценным бумагам и оценке их стоимости).

---

Оставляем за читателем право критики и оспаривания изложенной выше разработки и не считаем полученный результат истиной в последней инстанции. Исследуемый предмет носит весьма субъективный характер, поэтому в данном вопросе, несомненно, могут возникнуть значительные расхождения и споры. Надеемся, что представленный материал послужит импульсом для более детальных и масштабных исследований.

**ИСТОЧНИКИ И ЛИТЕРАТУРА**

*Берзон Н.И., Буянова Е.А., Кожевников М.А., Чаленко А.В.* Фондовый рынок: Учебное пособие для высших учебных заведений экономического профиля. М.: Вита-Пресс, 1998.

*Зингалес Л.* "Чем хорош контрольный пакет". Мастерство: Финансы // По материалам электронной библиотеки «Корпоративный менеджмент» (<http://www.cfin.ru>).

Материалы по работе комиссии Государственной Думы РФ по анализу и проверке соответствия законодательству Российской Федерации порядка, условий, результатов и последствий аукционов по продаже пакетов акций, находящихся в государственной собственности ([http://www.nasledie.ru/oboz/N05\\_98/5ST6.HTM](http://www.nasledie.ru/oboz/N05_98/5ST6.HTM)).

Материалы пресс-конференции по итогам оценки второго пакета акций АО "Связьинвест", проходившей в РФФИ 16 июня 1998 г. (<http://www.nns.ru/archive/banks/1998/06/17/morning/71.html>).

Материалы электронного дискуссионного клуба "Appraiser" в сети Internet (<http://www.appraiser.ru>).

Материалы электронной базы данных Информационного агентства РосБизнесКонсалтинг в сети Internet (<http://www.rbc.ru>).

Оценка бизнеса: Учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. М.: Финансы и статистика, 1998.

**М**



ВЕСТНИК  
ФИНАНСОВОЙ АКАДЕМИИ



Обложка *худ. В.А. Селин*  
Компьютерное макетирование, набор и верстка *Н.Н. Жахова*  
Корректор *Т.Н. Кузнецова*

Подписано в печать 20.05.2003 г.  
Формат 70 x 100/16. Печать офсетная.  
Гарнитура Academy  
Усл. печ. л. 000. Уч.-изд. л. 000.  
Тираж 995 экз. "С"

М

Издательство "Финансы и статистика"  
101000, Москва, ул. Покровка, 7

Телефон (095) 925 4708; факс (095) 925 0957  
E-mail: [mail@finstat.ru](mailto:mail@finstat.ru)  
<http://www.finstat.ru>

М

Отпечатано в ЗАО "Полицентр"  
*При обнаружении полиграфического брака  
просьба обращаться в ЗАО "Полицентр"  
по тел. 379 5733*