

КТО, КАК И ЗАЧЕМ ИЗМЕРЯЕТ ВВП?

© 2011 г. И.Ю. Соколова*

Институт США и Канады РАН, Москва

До 1993 г. ВВП рассчитывался путём поиска ответов на вопросы «Что произведено?» и «Какова рыночная стоимость данной продукции или услуги?». После 1993 г. ООН, МВФ, Мировой банк и Евростат внедрили в практику новый метод расчёта статистических данных (СНС-93), в основу которого положен вопрос «Какая институциональная единица произвела данную продукцию?» Западные эксперты убеждены, что СНС-93 отвечает потребностям постиндустриального общества. Но как показано в статье, главная цель СНС-93 состоит в демонстрации роста американской экономики, необходимого для сохранения доверия к ней в глобальном масштабе.

Ключевые слова: ВВП, национальная статистика, национальные счета, СНС-93, институциональные единицы, финансовый сектор.

Нововведение ФАС № 157

В сентябре 2006 г. Совет по стандартам финансового учёта – ФАСБ** (*Financial Accounting Standards Board – FASB*) предписал ввести в общепринятую практику бухгалтерской отчётности совершенно новые принципы определения «справедливой стоимости».

Как объяснялось на официальном сайте совета, «данное предписание было выпущено в связи с потребностью в улучшении последовательности и сравнимости оцененной справедливой стоимости».

В документе разъяснялось, что «**в отчётах должна приводиться обменная цена (*change price*)**», то есть «цена в законно выполненной сделке между участниками рынка по продаже или передаче данного обязательства, по которой отчитывающееся лицо совершило бы транзакцию этого обязательства... Сделка по продаже данного актива или передаче данного обязательства – это гипотетическая сделка на дату измерения, с точки зрения участника рынка, который владеет активом или на котором лежит обязательство. Таким образом, **данное определение фокусируется на цене, которая была бы уплачена при продаже актива или передаче обязательства** (цена выхода – *exit price*), а не на цене, которая была бы уплачена за то, чтобы приобрести актив или ответственность за обязательство (цена входа – *entry price*).

* СОКОЛОВА Инна Юрьевна – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник ИСКРАН. E-mail: inna-sokolova200@yandex.ru

** Созданный в 1973 г. Совет по стандартам финансового учета – независимый от правительства орган, устанавливающий стандарты, действующие в рамках общепринятых принципов бухгалтерского учета [15].

Данное предписание применяется ко всем деривативам и другим финансовым инструментам, первоначально оцененным по справедливой стоимости в соответствии с Предписанием ФАСБ № 133.

Эффективная дата вступления в силу — для финансовых годов, начинающихся после 15 ноября 2007 г. и промежуточных кварталов этих финансовых годов» [15].

Аналитик из Санкт-Петербурга Н. Стариков убежден, что именно это на первый взгляд малозначащее предписание и стало триггером мирового финансового кризиса: «Мину заложили заранее, рвануть она была должна в первом квартале 2008 г. Так и вышло: квартальные отчёты банков, начиная с первого квартала 2008 г., резко похудели».

«...Всем были нужны средства для залатывания возникших в отчётах зияющих пробоин. Откуда их можно было взять? Только продав имеющиеся у банков и других игроков рынка ценные бумаги. К чему это могло привести? К массовой и быстрой продаже акций. Значит — к их обесцениванию. Ситуация до боли напоминала 1929 год в США. Только на этот раз не частные инвесторы, а банковские гиганты бросились распродавать все имеющиеся активы» [10, с. 170, 171].

Почему же события всего лишь в «каком-то» секторе финансовых услуг так раскачали всю американскую, а затем и мировую экономику? Ответ следует искать в методике подготовки статистической отчётности.

Кто?

Первые попытки сбора полных и подробных статистических данных в США относятся к началу XIX(!) столетия: «1810 Decennial Census» — так назывался первый сборник статистических данных только по одной отрасли — обрабатывающей промышленности. В дальнейшем к ней были добавлены отдельные виды коммерческой деятельности и добывающая отрасль. Розничная и оптовая торговля, а также строительство были представлены как отдельные отрасли только в сборнике 1930 г. В 1933 г. помимо данных о собственно торговле стала приводиться статистика об услугах, связанных с торговлей.

Каждые пять лет Бюро экономического анализа (БЭА) — государственное статистическое ведомство США проводит «ревизию» национальной экономики в сторону увеличения и добавления новых видов экономической деятельности «с целью исключения возможных неточностей при подсчете доходов» (Последняя перепись проведена в 2007 г. [2] Списочный состав видов, секторов и отраслей деятельности все время увеличивается. В **1954 г. требования к экономической информации были конкретизированы и детализированы по сопоставимости измеряемых величин, периодам времени, терминологии и классификации производственных единиц отчётности** — учреждений, организаций, заводов, фабрик. С тех пор созданная в США система макроэкономических показателей предлагается к использованию всеми странами и международными организациями — Организацией Объединенных Наций (ООН), Международным валютным фондом (МФВ), Организацией Экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) — уже как **унифицированная модель Системы национальных счетов — СНС (System of National Accounts — SNA)**.

В 1989 г. на заседании Межсекретарской рабочей группы по Национальным счетам — MPГНС (*Intersecretariat Working Group on National Accounts* —

ISWGNA) был поставлен вопрос о внесении в действующую СНС необходимых изменений и дополнений. Наиболее важными были признаны вопросы адекватности расчётов в финансовой отрасли – «особенно неприбыльных организаций – фондов (страховых, пенсионных), фондовых бирж, биржевых площадок, брокеров, дилеров) и т.д.»*.

В результате совместной работы в этой области специального подразделения статистики при ООН (*United Nations Statistical Division*), МВФ, Мирового банка (МБ), Евростата, ОЭСР была разработана методика расчёта статистических данных, вполне отвечающая этапу перехода в постиндустриальное экономическое пространство. Этот, принятый в 1993 г. вариант системы национальных счетов (СНС-93), используется на сегодняшний момент в мировом сообществе в качестве базовой модели полностью или дополнительно к предыдущей (как в России) или частично (как в Турции).

Надо признать, что проблемой применения различных методик, подходов к макроэкономическим расчётам в связи с национальными особенностями ведения хозяйства всерьёз озабочено только одно государство – Соединённые Штаты. С позиции своих национальных интересов США изменяют методику расчётов, используя её либо в одностороннем порядке [9], например при расчёте ВВП, либо транспонируют её в контексте всеобщей глобализации. Исключительно в интересах своей национальной безопасности США меняют не только методику исчисления основных экономических показателей, но и экономическое содержание терминов и понятий.

При этом очень важно подчеркнуть, что **никакая система экономических категорий и измерителей не может являться универсальной**. Никакая страна со своим рынком традиционных услуг (например, европейские государства) не будет так же эффективно, как США, вписываться в предложенную систему координат. **Особенно это касается стран с индустриальной экономикой, где денежная масса существенно меньше, чем в постиндустриальной, но их реальная наполненность существенно больше, а ВВП рассчитывается на основе рыночных цен на инвестиционные товары, а не цен на финансовые активы**. Сегодня же особенности методологии исчислений не рекомендуется даже корректировать, в том числе внутри одного экономического сообщества – МВФ, ОЭСР.

Оценка сферы услуг с момента её отделения от товарного производства всегда была связана с трудностями количественного и стоимостного измерения. Сегодня эта проблема стоит особенно остро, потому что, как признают американские эксперты, «обнаружение границ» самостоятельных звеньев экономического процесса и идентификация конечного продукта «всё больше обрастает некими техническими условностями» [5, с. 342]. Это связано с тем, что конечный продукт (например, как в США) в восьми случаях из десяти не имеет осязаемой формы, а в двух случаях из восьми представляет собой посредническую деятельность в перераспределении финансовых потоков, оплату услуги за управление денежным капиталом или его использованием. К тому же границы корпоративных владений размываются или, наоборот, появляются там, где ранее их невозможно было представить – головной офис в одной стране, торговый дом – в другой, реальное производство – в третьей.

* ЮНИДО – Организация Объединённых Наций по промышленному развитию [15].

Как?

Во всех странах – членах ОЭСР* ВВП определяется «как сумма добавленной стоимости, полученной в результате производства институциональных секторов или отраслей экономики». Такой расчёт статистических данных предполагает использование институционального или функционального (технологического) подхода. Но если в 1989 г. Межсекретарская рабочая группа предложила использовать новый институциональный метод лишь как вариант, альтернативой которому оставалась классификация по видам деятельности, то **в соответствии с СНС-93 вся статистика выстраивается на основе именно институционального метода – в качестве базового, в целях получения статистических данных – ВВП, расходов, накоплений** [20].

Ведение хозяйственного учёта по образцу СНС-93 является добровольным актом для любой страны, но первого уровня, по мнению экспертов упомянутой рабочей группы, достигают страны с высокой степенью адаптации к системе современных национальных счетов. Так, США достигли первого уровня, Турция находится на третьем. Думается, что для стран с большим сектором предприятий, занятых в сфере управления собственностью на чужой территории, выбор этих территорий в отношении ведения национальных счетов имеет значение, а уровневое ранжирование играет роль катализатора в принятии решения о переходе на институциональную методику расчёта.

Функциональный (технологический) подход подразумевает изучение субъекта через призму производственного процесса. При таком подходе мы отвечаем на вопросы: «Что произведено?», и «Какова произведённая рыночная стоимость?». Этот подход базируется на том, что полученная часть валового продукта есть результат функционирования предприятия, организации, учреждения и т.п. Основным структурным элементом здесь является результат экономической деятельности. По типу выпускаемой продукции (товар или услуга), а также по мотивации производства (извлечение или неизвлечение прибыли), предприятия получают конкретное название – например, завод, организация, фонд. Именно наличие конечного продукта, который используется для потребления и/или для накопления, свидетельствует о существовании хозяйствующего субъекта, который его производит. Конкретное содержание и функциональная значимость каждого вида деятельности предприятий и организаций, занятых в той или иной сфере: доля в ВВП, степень влияния на состояние и потребление других хозяйствующих субъектов, рост налоговой составляющей, экспортные позиции, – всё это и служит основанием для группировки схожих видов деятельности предприятий в производственные сектора, а идентичных по содержанию секторов – в отрасли, и если нужно то в новые.

В интерпретации СНС-93 вся национальная экономика состоит из институциональных единиц. И каждая такая единица, являясь объектом генерирования данных о созданной добавленной стоимости, участвует в формировании статистики о национальной экономике, а следовательно – и о ВВП. Фундаментальной основой аналитики становится новая терминология, а расчёты в

* Россия получила приглашение о вступлении в ОЭСР и входит в «первую волну расширения», а потому также использует предписания организации.

СНС-93 должны в итоге дать ответ не на вопрос «**Что сделано (произведено)?**», а на вопрос «**Кто это сделал (произвёл)?**» [21].

Параметры экономической модели СНС, основанной на институциональном подходе.

Пункт 1. Институциональные единицы и сектора (Кто?);

Пункт 2. Трансакции и другие денежные потоки (Что?);

Пункт 3. Обязательства и требования (Какие финансовые активы?);

Пункт 4. Цель (Для чего?).

Новая разработка международных организаций – институциональный подход, простое и, по мнению американских экспертов, логическое решение проблемы подсчёта добавленной стоимости в современных условиях. В рамках данного подхода на самом первом этапе анализа при расчёте полученного (или добавленного по отношению к предыдущему периоду) продукта идентифицируются границы предприятия. Наличие хозяйствующего субъекта свидетельствует о том, что конечный продукт производится. Здесь, безусловно, решающую роль играет определение границ хозяйствующего субъекта, а произведённый продукт важен только в контексте его «веса» в ВВП. Институциональный подход не только переустанавливает структурные элементы в порядке их приоритетности, но и нивелирует многие фундаментальные положения предыдущей методологии. Так, например, вполне конкретное обозначение хозяйствующих субъектов – предприятие, организация и учреждение, – объединённых в отрасль, заменено на универсальное понятие: «институциональная единица» [19], а объединение этих единиц названо «институциональным сектором». Институциональный подход в свою очередь служит методологической основой для обозначения суверенитета и признания «существования границ» между факторами производства – например, между предпринимательскими способностями и информацией.

В основе признания хозяйственных единиц институциональными лежат следующие нормы:

1. Право на автономное принятие хозяйственных решений;
2. Право на фактическое ведение счетов, включая баланс активов и пассивов, отчёт о прибылях и убытках, о движении капитала и т.п. и/или право сбора этой документации и/или её наличия **по требованию** (для сравнения: по предыдущей методике, главным считалось условие наличия необходимого объёма деловой отчётности);
3. Право быть вовлечённым в экономическую деятельность с другими субъектами рыночных отношений;
4. Право на владение имуществом и собственными активами;
5. Право заключать контракты, принимать долговые обязательства и отвечать по долгам своим собственным имуществом;
6. Обязательство полной платёжеспособности;
7. Ответственность за свои действия согласно действующему законодательству.

Важно подчеркнуть, что вышеуказанные критерии не являются обязательными. «Права на автономное принятие хозяйственных решений» можно обнулить в случае, если институциональная единица размещена за пределами государства в зоне отличного (другого) метода расчёта (отраслевого, функционального), и/или сами нормы государственного регулирования требуют согла-

сованности экономической политики, чем прямо или косвенно ограничивают права иностранного инвестора. Аналогичные трудности лежат в сфере взаимодействия государства и частных собственников. Принцип наличия у институциональной единицы «полного набора счетов» может быть нарушен в связи с тем, что примерно 20% всех институциональных единиц в национальной экономике США составляют крупномасштабные конгломераты или другие подобные им формы деловой активности, практически осуществляющие финансовое управление и контроль над любыми зависящими от них производственными структурами.

Институциональная единица может быть признана «вспомогательной», что не отменяет её независимости. Для получения «самостоятельного» статуса достаточно, чтобы, во-первых, расходы покрывались полученными доходами. Во-вторых, и это в основном касается сферы услуг, которые, как правило, востребованы на любом предприятии (бухгалтерия, хранение продукции, охрана, уборка помещений, обслуживание), чтобы продажа этих услуг на рынке составляла более 50% производства, а покупка данных услуг должна составлять менее 50% расходов на производство продукции. Существует ещё один вариант обретения самостоятельности: составление специального списка видов деятельности, которые априори заявлены как «самостоятельные».

Все реально существующие субъекты рыночных отношений, имеющие основания называться институциональными единицами, делятся на два основных типа:

1. Лицо или группа лиц, позиционированных в экономике как «домохозяйство».

2. Юридическое лицо или общественная организация.

Домохозяйство, известное как физическое лицо, является институциональной единицей с рядом льгот по пункту «Права на фактическое ведение счетов, составление баланса, отчёта о прибылях и убытках, движении капитала и т.п.». Но это вполне компенсируется правом на принятие автономных решений.

Юридическое лицо – это институциональная единица, существование которой признано законом и/или обществом; при этом другие институциональные единицы, в свою очередь, могут владеть этими единицами или контролировать их. Юридические лица могут принимать форму корпораций, квазикорпораций, финансовых и нефинансовых институтов, неприбыльных организаций и государственных субъектов рыночных отношений.

Институциональные единицы, за исключением, например, домашних хозяйств, регистрируются по коду промышленного классификатора^{*} и основному виду своей деятельности (а не по компании-учредителю). Обязательной регистрации подлежат филиалы, дочерние предприятия, склады, магазины, фабрики, торговые дома, и т.п., собственно любая часть производства, размещённая в другой географической точке. Институциональная единица является резидентской, если хозяйствующий субъект имеет основной экономический интерес в данной стране в течение одного года (если не указано другое) [19].

Агрегированные по определённому признаку институциональные единицы составляют институциональный сектор. Национальная экономика может быть представлена шестью институциональными секторами (см. табл. 1). Это:

1. Нефинансовый корпоративный сектор (S.11) ;

^{*} В США, например, это NAICS.

2. Финансовый корпоративный сектор (S.12);
3. Правительство (S.13);
4. Сектор домашних хозяйств (S.14);
5. Неприбыльный сектор экономики (S.15);
6. Остальной мир (S.2).

Таблица 1

Классификация институциональных секторов

Код сектора	Название сектора
S.1	Национальная экономика
S.11	Нефинансовые корпорации (Н.К.)
S.11001	Государственная Н.К.
S.11002	Частные Н.К.
S.11003	Н.К. контролируемые иностранными государствами
S.12	Финансовые корпорации
S.121	Центральный банк
S.122	Другие депозитарные корпорации
S.1221	Денежные депозитные корпорации
S.12211	Государственные
S.12212	Частные
S.12213	Иностранные
S.1222	Другие депозитарные корпорации, исключая депозитные денежные корпорации
S.12221	Государственные
S.12222	Частные национальные
S.12223	Иностранные
S.123	Другие финансовые посредники
S.12231	Государственные
S.12232	Частные национальные
S.12233	Иностранные
S.124	Финансовые вспомогательные службы
S.12231	Государственные
S.12232	Частные
S.12233	Иностранные
S.125	Корпорации страхования и пенсионные фонды
S.12231	Государственные
S.12232	Частные
S.12233	Иностранные
S.13	Правительство
S.131	Классификация 1
S.1311	Центральное правительство
S.1312	Правительство штатов

Продолжение табл. 1

Код сектора	Название сектора
S.1313	Правительство местных органов власти
S.1314	Фонды социального обеспечения (ФСО)
S.13141	ФСО при центральном правительстве
S.13142	ФСО правительства штатов
S.13143	ФСО правительств местных органов власти
S.132	Правительство
	Классификация 2
S.1321	Центральное правительство
S.13211	
S.13212	ФСО при центральном правительстве
S.1322	Правительства штатов
S.13221	
S.13222	ФСО правительств штатов
S.1323	Правительство местных органов власти
S.13231	
S.13232	ФСО правительств местных органов власти
S.14	Домашние хозяйства
S.141	Предприниматели
S.142	Ненанятые работники
S.143	Реципиенты доходов от управления собственностью и трансфертов
S.1431	Реципиенты доходов от управления собственностью
S.1432	Реципиенты пенсий
S.1433	Реципиенты других трансфертных доходов
S.15	Неприбыльные организации, обслуживающие домашние хозяйства
S.2	Остальной мир

Мировой Банк [25]

Самым представительным в контексте размеров и получаемых доходов является финансовый сектор [24, sector 53/54.htm]. Главный государственный финансовый институт – Центральный банк, классифицируется как целый институциональный сектор, состоящий из субсекторов и институциональных единиц. В случае отсутствия центрального банка его обычные полномочия делегируются депозитарным корпорациям и квази-корпорациям. Сектор финансовых корпораций включает в себя корпорации и квази-корпорации резидентов, являющихся финансовыми посредниками. Основное различие сектора финансовых корпораций от нефинансовых заключается в том, что все участники финансовых операций являются абсолютно самостоятельными звеньями, имеющими жёстко обозначенные границы с другими субъектами рыночных сделок. Деловая активность финансовых посредников – депозитных и депози-

тарных денежных корпораций и квазикорпораций, – заключена, главным образом, в аккумуляции свободных финансовых средств на своих счетах для дальнейшего обеспечения ими других институциональных единиц. Но кроме этой посреднической деятельности, они осуществляют дополнительную деятельность, которую можно отнести к вспомогательной. Например, финансовая институциональная единица может специализироваться исключительно на предоставлении гарантий под векселя или других подобных инструментов, предназначенных для операций дисконтирования, или осуществлять рефинансирование через финансовые предприятия, предоставлять бухгалтерские услуги, осуществлять трастовые, факторинговые, и лизинговые операции – всего до 600 различных видов деятельности.

Продажа вспомогательных услуг весьма распространена среди специализированных агентств или брокеров – финансовых небанковских институциональных единиц. Эти предприятия предоставляют услуги, весьма схожие по своей экономической значимости с банками, но в отличие от последних первые не принимают на себя рисков, связанных с приобретением долговых обязательств на свои собственные счета.

Финансовый институциональный сектор помимо прибыльных организаций включает в себя неприбыльные финансовые организации (точнее, не имеющие целью получение прибыли), такие как страховые компании или компании, финансируемые по подписке или через пожертвования (S.125). Все институциональные единицы признаются коммерческими в том случае, если, в отличие от некоммерческих, генерируют доход или прибыль для тех, кто ими владеет или их финансирует.

Нефинансовые сектора экономики в качестве основного вида деятельности имеют продажу товаров и услуг. Но и эти институциональные единицы могут быть вовлечены в финансовую деятельность. Например, определённые производители или представители розничной торговли предоставляют потребительские кредиты (как правило, своим покупателям).

Домашние хозяйства (S.14) являются по новой классификации СНС-93 самостоятельными рыночными агентами. Эти институциональные единицы характеризуются крайней степенью диверсификации деловой активности, в том числе в финансовой отрасли. Они покупают и продают финансовые услуги в момент реализации кредитных отношений, при продаже и покупке иностранной валюты, принимая участие в брокерских сделках. На основании комплекта документов домашнее хозяйство может быть квалифицировано как «квазикорпорация», в отличие от тех хозяйств, которые имеют только личные персональные счета.

Государственные хозяйствующие субъекты (S.13) контролируются и в основном финансируются государством. С другими рыночными субъектами они разнятся в части мотивации, прямым следствием которой может быть государственное регулирование цен производимых этими субъектами товаров и услуг.

Включение институциональных единиц в единый институциональный сектор – многоступенчатый процесс. Идентификация предприятий входящих в один институциональный сектор производится по показателю сходства производимых услуг, товаров и/или функций. Индикатор схожести определяется на основе наличия двадцати трёх определений и четырёх характерных для данного сектора особенностей.

Первая ступень – это изложение причины, по которой два или несколько предприятий объединяются в сектор, образованный на требованиях институционального объединения, а не по принципу единых технических параметров*.

Вторая ступень – характеристика уровня власти: федерального, регионального, местного уровня, в рамках компетенции которых действует данная организация.

Третья ступень – описание процесса принятия решений (централизованного, фрагментарного или унифицированного; по центральным или периферийным вопросам), источника финансирования, программ стратегии и политики, законодательной базы.

Четвертая ступень – это характеристика способов контроля, его структуры и результатов.

Зачем?

Модель СНС-93, несомненно, была сконструирована как следствие необходимости отразить значительные перемены, произошедшие в американской экономике.

Дело в том, что СНС образца 1954 г. отстала от коренных структурных изменений в экономике США, так как с 1986 г. локомотивом американского хозяйства стал финансовый сектор. Предыдущий (функциональный) подход не мог **во всей полноте** вовлечь в расчёты ВВП «дополнительный по отношению к предыдущему году» продукт производства всех рыночных субъектов, с целью «свести тех, кто нуждается в инвестициях, с теми, кто готов их предоставить» [1, с. 33]. Разница вкладов в ВВП финансового сектора и второй по величине отрасли в национальном хозяйстве – обрабатывающей промышленности – составила 0,6% или 29,1 млрд. долл., при этом среднегодовые темпы роста финансового сектора были выше вплоть до 2006 г. В 2006 г. разрыв составил уже 9,2%, или 934,9 млрд. долл. (2756,5 млрд. долл. против 1549,7 млрд. долл.). Финансовый сектор и сегодня не сдаёт своих позиций и даже, несмотря на снижение темпов роста, вносит наибольший вклад в ВВП (см. табл. 2).

Предоставление финансовых услуг в высокоразвитой рыночной инфраструктуре, при полной поддержке и защите со стороны государства и адекватной идеологии, даёт неоспоримые преимущества по сравнению с любыми другими экономическими секторами по всем показателям – прибыли, доходу на инвестиции, преодолению барьера входа в отрасль. Поэтому в финансовую отрасль США переливаются капиталы всех рыночных субъектов – государства, фирм, домашних хозяйств, которые становятся продавцами или покупателями на рынке финансовых услуг. Увеличение спроса на финансовые услуги привело к росту числа и мощи субъектов рынка, оказывающих их. К ним по классификатору, принятому в США, относятся учреждения в двух сферах экономики: «Финансы и страхование» и «Сделки с недвижимостью». Конечным продуктом их деятельности является сохранение и приумножение накоп-

* Примером такого объединения могут служить продовольственные магазины, продающие только молочную продукцию.

Таблица 2

**Вклады финансового сектора и обрабатывающей промышленности
в ВВП США**

	1986 г.			2006 г.			2007 г.			2008 г.		
	млрд. дол.	% ВВП	рост		% ВВП	рост		% ВВП	рост		% ВВП	рост
ВВП	4462,8		5,7	13194,7		6,1	13841,3		4,7	14264		
Обрабатывающая промышленность	766,0	17,2	3,5	1549,7	11,7	4,4	1615,8	11,7	4,3	1637,8	11,5	1,3
Финансовый сектор	795,1	17,8	9,0	2756,5	20,9	8,1	2860,7	20,7	3,8	2848,4	20,0	-0,4

Рассчитано по данным Бюро экономического анализа США.

ленного имущества, в том числе: прямое или косвенное (посредническое) участие в осуществлении финансовых транзакций, связанных с созданием, ликвидацией и изменением собственника финансовых активов; управление финансовыми и нефинансовыми активами, в том числе управление собственностью на своей и чужой (франчайзинг) территории [24, sector 52/54.htm].

Помимо крупных участников финансового рынка – депозитных и депозитарных институтов (коммерческих и инвестиционных банков), страховых, пенсионных (накопительных) фондов и инвестиционных компаний, множатся и «учреждения» всего с одним служащим – брокером или дилером. Эти служащие могут совмещать свою финансовую деятельность с другой – в другой отрасли хозяйства и в то же время являться деятельными участниками финансовых сделок: среди домашних хозяйств в США 93,8% – субъекты финансового рынка, из них 20,7% – покупатели и продавцы акций, а 76,4% домашних хозяйств являются покупателями на кредитном рынке [22].

Мощный поток финансовых капиталов для своего сохранения и приумножения трансформируется в различные материальные и нематериальные активы. Так, российский эксперт Е.А. Роговский, ещё в 2007 г. обратил внимание на то, что потребительский спрос на товары, услуги, в том числе инвестиционные, «всё более трансформируется в требование приумножить и внедрить в хозяйственную систему услуги по сохранению и увеличению стоимости накопленного, то есть уже имеющегося в наличии капитала», что свидетельствует о совершенно «другой мотивации ведения хозяйства» [7].

Результатом растущего спроса на финансовые активы становится рост цен на акции, облигации. Они полностью теряют своё первоначальное экономическое значение в качестве инструмента привлечения инвестиций для первичного эмитента, изолируясь от целей и конечного результата труда: например, путём трансформации акции в депозитарную расписку или фьючерс, кредитной задолженности – в ипотечные облигации, а тех, в свою очередь, – в кредитные деривативы (*credit notes*). Увеличение цен на финансовые инструменты вызывает рост цен на материальные и нематериальные активы, обеспечивающие эти финансовые инструменты. В результате такой зависимости проявляется феномен, абсолютно не известный ранее: на товарном рынке цены

Таблица 3

**Валовый внутренний продукт США 1989–1993 гг.:
абсолютные и относительные изменения**

Год	ВВП (млрд. долл.)	Изменение (млрд. долл.)	Изменение (%)	Прирост (%)
1989	5484	381	7,5	
1990	5803	319	5,8	-1,7
1991	5995	192	3,3	-2,5
1992	6337	342	5,7	-2,4
1993	6657	320	5,0	-0,7

Рассчитано по данным <http://www.bea.gov>

растут вне зависимости от реального (рыночного) спроса на товар. (Например, цена золота на мировом рынке достигла максимума 6 декабря 2010 г. и составила 1415 долл. за унцию [4].) Именно этот механизм лежит в основе современных инфляционных процессов.

Главный индикатор и основной структурный элемент СНС – валовый внутренний продукт адекватно отреагировал на массовый перелив инвестиций в основную отрасль страны. ВВП стал сигнализировать мировой общественности о надвигающемся экономическом кризисе. Исходя из данных американской статистики, за период 1990–1991 гг. из 20 отраслей экономики США – девять, среди которых обрабатывающая промышленность, строительство, торговля, транспорт, имели отрицательный показатель денежного прироста*.

Экономическая система, оторвавшись от товарного производства и потребительских услуг (всё чаще для описания экономических процессов в специальной литературе используется термин «пузырь»), должна доказывать свою оправданность и эффективность посредством математических расчётов в действующей системе статистических величин. Демонстрация роста американской экономики необходима для обеспечения фидуциарности (дословно – доверия) и её производных: а) благоприятного инвестиционного климата, б) сохранения статуса национальной валюты как

1. мировой меры стоимости, накопления, расчётов

2. мировой универсальной денежной единицы при расчёте статистических данных, – так как без иностранных финансовых вливаний «пациент скорее мертв, чем жив». Сравним: объём финансовых активов, которыми владеет американское правительство, составляет всего-навсего 94,5 млрд. долл. Иностранные же собственники владеют американскими финансовыми активами на сумму 20,1 трлн. долл., то есть в 200 (!) раз большими.

В этом смысле макроэкономическая отчётность предполагает не столько действительную соразмерность структуре и состоянию национальной экономики, сколько адекватную иллюстрацию её заявленной позиции – мирового инвестора, мирового банкира, мирового брокера и т.п., а также служит косвенным оправданием эмиссии денежных средств. Поэтому «доверительная» ин-

* Надо отметить, что за весь последующий период, вплоть до 2007 г., рыночная стоимость товаров и услуг, произведенных за год в США возросла вдвое. Одной из главных причин эксперты называют мировую конъюнктуру: были раскрыты рынки Восточной Европы и России.

формация должна быть соответствующего качества и свойства, а главное квантифицирована в долларах США.

Проблема сокращения ВВП разрешилась жёсткой заменой броуновского движения финансовых потоков на транзакции. Конкретно назвать все экономические субъекты предприятиями, организациями или учреждениями, исходя из существовавшей до 1993 г. методологии, не всегда представлялось возможным, особенно если учитывать их либо виртуальное существование, либо отсутствие каких-либо юридических признаков организации. Национальная статистика, при подсчёте «рыночной стоимости товаров и услуг» (одно из определений ВВП) распознавала только производственные структуры, имеющие конкретные черты по характеру производимых ими товаров и услуг. Поэтому в СНС-93 был введён совершенно новый понятийный аппарат для опознания «самостоятельного предприятия», имеющего все основания для включения в статистическую отчётность. Хотелось бы отметить, что этот подход касался не только финансового сектора. Новые возможности по проведению внутренних границ предприятия, как нельзя лучше соответствовали новым тенденциям по разделению счетов и в других отраслях, например в сфере добычи, переработки и продажи нефти и нефтепродуктов или в сфере производства и продажи электроэнергии.

Счёт экономических операций, предназначенный для макроэкономического анализа, регулярно изменяется и обновляется в силу постоянной востребованности мотивированных индикаторов, в том числе эмиссии государственных казначейских обязательств, как средства пополнения государственного бюджета за чужой счёт. Американские эксперты уже предлагают включать в ВВП стоимость **процесса** создания услуг в сферах управления, маркетинга, обучения, профессиональной ориентации (например, при создании брендов и марок, получения дополнительной квалификации) [6]. Это подразумевает признание у каждого отдела или подразделения, занимающегося данной деловой активностью, статуса самостоятельного субъекта рыночных отношений, что прямо противоречит сути расчёта валового продукта по его конечной стоимости. Здесь США используют своё страновое преимущество в том смысле, что дробление предприятия на множество мелких фирм не влияет на налоговый климат, так как налоги на прибыль взимаются только с корпораций, а те, как правило, имеют крупные формы^{*}. Понятно, что в результате такого дробления на бумаге (или других информационных носителях) экономика «вырастает» с мультипликационным эффектом.

В начале XX века темпы роста экономики измерялись по методологии Саймона Кузнеца и его коллег (например, Милтона Фридмана)^{**}, оперировавшей с реальным национальным хозяйством и золотым стандартом. В начале XXI века основой расчётов становится состояние финансового рынка, на котором главенствует фидуциарное (т.е. основанное на доверии, а не на обеспечении золотом) обращение денег. Именно так образуется магический круг: чем больше «доверия», тем больше ВВП, а чем больше ВВП, тем больше доверия. Это и есть

^{*} Здесь, как отмечают американские специалисты, лежит другая серьёзная проблема для анализа компании на предмет слияния или поглощения.

^{**} Фридман много лет был помощником С. Кузнеца в Национальном бюро экономических исследований.

главный стержень американской экономики. Доверие, в том числе к валюте любого государства, категория весьма неустойчивая. Как отмечает российский эксперт Е.А. Роговский [7], темпы роста экономики, измеренные в долларах в зависимости от их веса в «единицах доверия» разных лет, практически не сопоставимы и имеют ярко выраженный субъективный характер, мало отражающий объективное состояние дел. К тому же экономические индикаторы политически чувствительны – это давно известный факт: выступления Гринспена оказывали такое же воздействие на мировую экономику, как открытие новых континентов, или рынков сырья и сбыта. Информация-дезинформация становится первым по важности фактором оказания финансовых услуг, в том числе для привлечения инвестиций. Не случайно, что после раскрытия «законного мошенничества» в концерне «Энрон» в США был принят закон Сарбейнза – Оксли (*Sarbanes – Oxly Act*), предусматривающий тюремные сроки и миллионные штрафы тем, кто исказит финансовые показатели, даже совершенно случайно, не имея намерений к обману американского инвестора. Поскольку макроэкономическая сфера не подчиняется государственному регулированию, экономисты всегда высказывали серьёзные сомнения в объективности экономических индикаторов [2], но с недавних пор процесс «двойного» счёта (по Гринспену, и по существу) приобрёл глобальные масштабы.

Самые главные события последних десятилетий изменили коренным образом представление о конкурентном рынке, спросе и предложении. Ценообразование без учёта соотношения спроса и предложения («ножницы» А. Маршалла), рост цен на товары без увеличения потребительского спроса на них, мотивация потребления не с целью использования, а исключительно с целью накопления денежного капитала, – всё это приобрело в США характер устойчивого процесса опровергаются и становятся неочевидными многие «общеизвестные» хрестоматийные истины. Законы спроса и предложения, выраженные как функции цены, теряют главный смысл: самой значительной характеристикой товара становится не его цена, а его способность не терять своей стоимости во времени. Изменилось ранжирование функций денег – сегодня главенствует функция тезаврации, тогда как раньше главной была функция меры стоимости.

Эти процессы явились результатом аккумуляции денежных средств, полностью оторванных от реального хозяйства и находящихся в руках участников рынка, основной функцией которых является покупка и продажа финансовых активов, в том числе кредитных и финансовых денег и их производных: акций, депозитарных расписок, облигаций, фьючерсов, опционов, коносаментов и других ценных бумаг, свидетельствующих **о праве** владения ресурсом. Управление финансовым капиталом становится профессией, гораздо более прибыльной, чем строительство, производство машин или добыча сырья. А реализация услуг по сохранению стоимости и приумножению капитала субъектов рынка становится преферентной по отношению ко всему реальному сектору экономики.

* * *

Россия также перешла на систему учета по институциональным секторам, рекомендованную в 1994 г. международными организациями «всем, всем, всем» [1]. Процесс перехода должен был завершиться к 2008 г., и с этой целью Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации

создала «Классификатор институциональных единиц по секторам экономики (КИЕС)» [1]. Сегодня со всей очевидностью можно говорить о трудностях, возникших перед российскими статистическими ведомствами. Так, в упомянутом документе указывается, что **предприятия «могут быть отнесены практически к любому институциональному сектору внутренней экономики»**. Оказалось, что институциональный подход корректен только для подсчёта «перераспределения доходов» [там же].

В целях «совершенствования нормативного правового обеспечения» Россия приняла и Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) [12], поставив российские предприятия в неравные условия с американскими. Главный рынок, как известно, находится за океаном. Тот же, что существует на территории России, – это всего лишь площадка, «отпочковавшаяся» от американского Интернет-рынка ценных бумаг PORTAL. Российская торговая система (РТС) создана при финансовом содействии правительства США [8] специально для продажи «дешёвых» акций с сильным колебанием риска. **«Почкование» американского финансового рынка на многие фондовые площадки** (по аналогии с дроблением акций по предложению «гения Уолл-стрита» Чарльза Мэрила) **перекладывает тяжесть обязательных негативных (и даже катастрофических) последствий с национального американского уровня на наднациональный, мировой.**

При этом вся схема работы американского рынка строится по принципу разделения «вершков от корешков»: на финансовом рынке США «самые равные» условия существуют только для американских корпораций, а российские компании свои акции продают на финансовых рынках США и Великобритании исключительно в виде американских депозитарных расписок (АДР) [там же]. Американские банки, выполняющие в данном случае роль андеррайтеров, информируют инвесторов, участвующих в торгах АДР, что «банк не дает ни рекомендаций, ни одобрения относительно любой компании или их ценных бумаг» [16]. А Комиссия по ценным бумагам (*SEC*) сообщает мировой общественности, что **акции и АДР «ни с точки зрения владения, ни с точки зрения контроля ...не равны»** [18]. Поэтому капитализация наших лучших компаний в том числе «Газпрома», «Лукойла», «Ростелекома» и других (всего их около двухсот) вычисляется по формуле, где первым множителем является стоимость «квазиакций» (как бы акций), имеющих статус «бросовой» (*junked*) ценной бумаги.

В этом свете историю с концерном «Энрон» можно считать всего лишь репетицией перед глобальным экономическим кризисом. И в том и другом случае заметна одна и та же тенденция: желаемое выдавалось за действительное, а оружием манипулирования доверием служила статистика. В первом случае за нос водили американских инвесторов, во втором – инвесторов из «Остального мира».

Список литературы

1. Антимонопольная политика и развитие конкуренции на финансовом рынке. Бюро экономического анализа. М.: ТЕИС, 2003. 167 с.
2. Аргументы.ру (<http://www.argumenti.ru/economics/2010/12/86525/>).

3. *Васильев В.С.* Новая американская политика: «шаг вперед, три шага назад» // США ❖ Канада. 2005. № 9. С. 3–27.
4. Информационное агентство «Финансовый юрист» (http://www.financial-lawyer.ru/topicbox/economistu/economicheskoe_razvitie/121-459.html).
5. *Коупленд Т., Колер Т., Мурин Дж.* Стоимость компаний: Оценка и управление. М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2002. 565 с.
6. *Мэндел М.* Экономика США гораздо мощнее, чем принято считать // BusinessWeek. 13.02.2006. № 5.
7. *Роговский Е.А.* США: информационное общество (экономика и политика). М.: МО, 2008. 408 с.
8. *Соколова И.Ю.* Кому и зачем нужны американские депозитарные расписки // Коммерческий директор. 2008. № 5.
9. *Соколова И.Ю.* Проблемы измерения ВВП США // США ❖ Канада. 2008. № 12. С. 19–34.
10. *Стариков Н.* Кризис. Как это делается. СПб, 2009. ???
11. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. Проблемы классификации институциональных единиц по секторам экономики.
12. Центральный Банк России (http://www.cbr.ru/today/publications_reports/str_2008.htm).
13. Bank of New York Melony (http://www.adrbny.com/dr_profile.jsp?cusip=67812M108).
14. Bureau of Economic Analysis (<http://www.bea.gov/newsreleases/international/intinv/intinvnewsrelease.htm>).
15. Financial Accounting Standards Board (<http://www.fasb.org/st/summary/stsum157.shtml>).
16. <http://ckat.ru/keywords/answer.php?id=10989&letter=%F1&page=8>
17. OECD Main Economic Indicators National Accounts (<http://www.oecd.org/dataoecd/3/10/18630152.pdf>).
18. SEC Staff to NYSE No. 92-3, January 1992.
19. Statistics Canada (<http://www.statcan.ca/english/concepts/definitions/economy.htm>).
20. United Nations Statistical Division. March 20, 1989 (http://unstats.un.org/unsd/sna1993/history/EGM_production_accts_and_IO.pdf).
21. United Nations Statistical Division (<http://unstats.un.org/unsd/sna1993/tocLev8.asp?L1=2&L2=1>).
22. U.S. Census Bureau, Statistical Abstract of the United States 2008 (<http://www.census.gov/prod/2007pubs/08abstract/banking.pdf>).
23. U.S. Census Bureau (<http://www.census.gov/econ/census/guide/index.html>).
24. U.S. Census Bureau (<http://www.census.gov/econ/census02/naics/>).
25. World Bank (<http://web.worldbank.org/>).