

ТЕОРИЯ ФИНАНСОВ И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

В.В. Ковалев

МОДЕЛИРОВАНИЕ ИНФЛЯЦИОННОГО ДОХОДА

Изменения [цен] нельзя верно предвидеть (кроме того факта, что они происходят), а это делает их источником выигрыша и потерь.

Ф. Найт

В мировой учетно-аналитической практике известны *пять* подходов к учету влияния инфляции: 1) игнорирование в учете; 2) пересчет в стабильной валюте; 3) оценка объектов бухгалтерского учета в денежных единицах одинаковой покупательной способности (*General Price Level Accounting, GPL*); 4) переоценка объектов бухгалтерского учета в текущую стоимость (*Current Cost Accounting, CCA*); 5) одновременное использование общих индексов цен и отраслевых индексов (комбинированная методика). Первые два подхода достаточно очевидны, а потому приведем краткую характеристику трех других методик.¹

Известно, что инфляция как процесс снижения покупательной способности денег по-разному влияет на оценку различных балансовых статей. Поэтому ключевым моментом любой методики пересчета является классификация объектов бухгалтерского учета на монетарные и немонетарные.

Под *монетарными активами* (*monetary assets*) понимаются активы, имеющие фиксированную денежную ценность, не зависящую от изменения цен и способную меняться лишь в результате индексации. К ним относятся денежные средства (наличные — в кассе и на расчетном счете), отдельные виды облигаций, предоставленные кредиты, дебиторская задолженность и др. Отнесение того или иного актива к монетарным иногда может быть достаточно условным, субъективным. Для примера рассмотрим облигацию с фикси-

Валерий Викторович КОВАЛЕВ — д-р экон. наук, профессор кафедры теории кредита и финансового менеджмента экономического факультета СПбГУ, член Методологического совета по бухгалтерскому учету при Минфине РФ, член Президентского совета Института профессиональных бухгалтеров России. Окончил ЛГУ (1972) и аспирантуру в Ленинградском институте советской торговли (1984). Основные направления научных интересов — учетно-аналитические аспекты управления финансами фирмы и проблемы конвергенции моделей бухгалтерского учета.

© В.В. Ковалев, 2006

рованной ценой погашения, в качестве которой могут выступать нарицательная стоимость или выкупная цена. Если фирма планирует держать эту облигацию до момента погашения, то облигация трактуется как монетарный актив; если облигация рассматривается как текущий ликвидный актив, от которого фирма может в любой момент избавиться, то она будет трактоваться как немонетарный актив. Заметим, что внутренняя стоимость облигации в любом случае с течением времени меняется; при отнесении ее к монетарным или немонетарным активам акцент делается на том, определена или нет стоимостная оценка, которая будет получена при трансформации облигации в денежные средства. Упомянутая выше условность отнесения данной облигации к монетарным или немонетарным активам заключается в том, что критерием отнесения является *намерение* ее держателя владеть активом в течение того или иного промежутка времени. Поскольку под давлением некоторых обстоятельств не исключено, что это намерение может измениться, видно, что признак монетарности для отдельных активов является не объективной, а субъективной их характеристикой. Несложно понять, что *немонетарные активы (nonmonetary assets)* можно определить как активы, не являющиеся монетарными. К ним относятся основные средства, нематериальные активы, акции, отдельные виды облигаций, запасы сырья и материалов и др.

Монетарные обязательства (monetary liabilities) — это обязательства, разрешение которых не требует поправки на индекс цен. Это, прежде всего, кредиторская задолженность, не обремененная условиями в отношении изменения цен. Обычно эти обязательства и составляют основу краткосрочных пассивов баланса фирмы. *Немонетарные обязательства (nonmonetary liabilities)* — это обязательства, не относящиеся к монетарным. Сюда относятся: а) обязательства, погашение которых осуществляется не в виде выплаты денежных средств, но путем предоставления некоторых услуг; б) обязательства, в отношении которых предусмотрена поправка на индекс цен.

Очевидно, что инфляция по-разному влияет на эти объекты. Монетарные активы обесцениваются, в результате чего предприятие имеет косвенные потери; напротив, разумный рост кредиторской задолженности приводит к косвенным доходам. Что касается основных средств и товарно-материальных ценностей, то в условиях инфляции налицо противоречие между постоянным ростом их реальной рыночной стоимости и отражением их в учете по ценам приобретения (именно эта методика традиционно применяется в учете). Это может иметь негативные последствия как в оперативном плане (например, ухудшение условий для получения заемных средств), так и в перспективном плане (использование учетных цен в процессе приватизации с очевидностью приводит к разграблению государственной собственности, декларирование прибыли без учета инфляции может привести к снижению экономического потенциала предприятия и даже к его банкротству). Таким образом, учет по себестоимости в условиях инфляции имеет три основных негативных момента: искаженность балансовых оценок статей; временную несопоставимость отчетности; отсутствие правильных ориентиров в управлении собственным капиталом и текущей прибылью.

В основу базовых методик учета влияния инфляции заложены концепции финансовой и физической природы капитала. Первая концепция, в рамках которой капитал трактуется как интерес собственников в активах фирмы, предполагает абстрагирование от предметно-вещностной структуры этих активов; при этом отражение активов в учете делается либо по номинальным ценам, либо по ценам, выраженным с помощью общего индекса цен в денежных единицах одинаковой покупательной способности. В рамках второй концепции капитал рассматривается как совокупность активов фирмы, а для учета его изменения, в

том числе и за счет инфляции, предполагается либо использование индивидуальных индексов цен по конкретной номенклатуре ресурсов, продукции и товаров, либо комбинация индивидуальных и общего индекса цен. Таким образом, смысл методик учета влияния изменения цен заключается в том, какая цель — поддержание финансовой или физической природы капитала — ставится во главу угла.

Обе концепции капитала в свое время получили отражение в МСФО 15 «Информация, отражающая влияние изменения цен» в виде двух методик. Первая методика известна как «Методика оценки объектов бухгалтерского учета в денежных единицах одинаковой покупательной способности» (*General Price Level Accounting, GPL*), вторая — «Методика переоценки объектов бухгалтерского учета в текущую стоимость» (*Current Cost Accounting, CCA*).

По сути эти методики имеют давнюю предысторию и предопределяются двумя ключевыми вопросами: 1. Как рассчитать реальную прибыльность фирмы? и 2. Как увязать дивиденды и прибыль? Очевидно, что оба эти вопроса становятся критически важными именно в периоды значимой инфляции. Указанная проблема постоянно привлекала к себе внимание ученых и предпринимателей, однако проявление интереса к ней носило волнообразный характер — рост инфляции оживлял этот интерес, ценовая стабилизация способствовала его затуханию. Тем не менее в Англии уже к началу XVIII в. законодательство предусматривало два ключевых ограничения в отношении дивидендов: 1) правило недопущения эрозии капитала (*capital impairment rule*) и 2) тест корректности прибыли (*profits test*). Суть первого ограничения заключается в следующем: дивиденды не могут выплачиваться в том случае, если эта выплата приведет к уменьшению вложенного собственниками капитала. Смысл второго ограничения таков: сумма дивидендов ограничена сверху суммарной величиной текущей и реинвестированной прибылей.²

Упомянутые ограничения были выражением сущностной идеи финансовой природы капитала, которая и доминировала вплоть до начала XX в. Однако в первом десятилетии XX в. стала активно обсуждаться идея о том, что при расчете прибыли и увязке ее с дивидендной политикой следует принимать во внимание физическую природу капитала; в частности, активными сторонниками этой идеи были американец У. Коул (William Morse Cole, 1866–1960) и англичанин А. Дикинсон (Arthur Lowes Dickinson, 1859–1935). В известном смысле адвокатом между двумя крайними³ подходами выступил известный американский ученый Г. Свини (Henry Whitcomb Sweeney, 1898–1967), который полагал оправданным учитывать влияние как общего, так и отраслевых индексов цен, — эта идея была рассмотрена в 1936 г. в его самой известной работе «Стабилизированный учет».⁴

Итак, в плане формального описания расчета прибыли в инфляционной среде концепция физической природы капитала нашла воплощение в методике CCA, концепция финансовой природы капитала — в методике GPL. Идея Свини об одновременном использовании общего индекса цен и индексов цен по отдельным видам активов, продукции и товаров нашла отражение в комбинированной методике.

Методика GPL

Логика данной методики в наиболее простом виде может быть выражена следующим образом. В предприятие собственниками вложен капитал, представленный в пассивной стороне баланса.⁵ Этот капитал на момент вложения средств выражался в денежных единицах определенной покупательной способности. Если по истечении некоторого времени покупательная способность денежной единицы изменилась, а это отражается в

уровне общего индекса цен, то и капитал должен быть пересчитан в денежные единицы новой покупательной силы. Однако этот пересчет делается не прямо, а косвенно — путем пересчета активных статей, связанных с пассивными статьями в рамках баланса, причем пересчет можно выполнять разными вариантами.

В упрощенном варианте методика заключается в периодическом пересчете немонетарных активов предприятия с помощью общего индекса цен. Пересчет источников не делается, а все полученное в результате пересчета превышение актива над пассивом отражается в пассивной статье «Фонд переоценки» (элемент статьи «Добавочный капитал»). Все операции должны отражаться в текущем учете по ценам их совершения, однако в дальнейшем при составлении отчетности данные корректируются. В результате достигается временная упорядоченность — элементы каждой статьи баланса или отчета о финансовых результатах, относящиеся к различным моментам (периодам) времени, выражаются в одних и тех же ценах.

В приведенном варианте весь доход от инфляции трактуется как изменение капитала. Возможен и другой вариант рассуждений. Очевидно, что в условиях инфляции монетарные активы обесцениваются (фирма несет убыток), зато кредиторская задолженность, не обремененная условиями в отношении изменения цен, приносит фирме косвенный доход. Поэтому общий прирост капитала собственников (т.е. прибыль в контексте предпринимательского подхода к определению капитала),⁶ складывающийся под влиянием инфляции, можно представить состоящим из двух частей. Первая часть количественно выражается в приросте собственного капитала на величину, обеспечивающую сохранение его совокупной покупательной способности. Вторая часть представляет собой инфляционную прибыль (убыток), обусловленную превышением кредиторской задолженности над монетарными активами.

Методика ССА

При всей заманчивости и простоте методики GPL, она все-таки не удовлетворяла многих практиков и теоретиков. Дело в том, что ориентация на общий индекс цен не вполне правомерна, поскольку любое конкретное предприятие подвержено влиянию инфляции лишь в некотором обобщенном смысле. Предприятие не инвестирует свои средства в общую «рыночную корзину», поэтому с практической точки зрения его в гораздо большей степени интересует не уровень инфляции, а изменение цен на сырье, материалы, полуфабрикаты и услуги, которыми оно пользуется, а также изменение цен на свою собственную продукцию. Поэтому, считают критики методики GPL, при пересчете отчетности для целей анализа необходимо использовать другие подходы, в частности текущую (рыночную) стоимость и индивидуальные индексы цен на интересующую предприятие номенклатуру сырья, продукции, товаров, услуг. Именно этот подход и реализован в методике ССА.

Суть данной методики состоит в составлении отчетности, в которой активы представлены в текущей оценке. Основная проблема заключается в достаточной сложности и субъективности формирования текущих оценок балансовых статей. Именно по этому аспекту методика ССА подвергается наибольшей критике.

Известно несколько методов определения текущей стоимости какого-либо объекта исходя из: а) цен возможной реализации активов; б) восстановительной стоимости, т.е. текущих затрат на замещение активов; в) экономически целесообразных затрат; г) справедливой стоимости и др. Первые два метода получили большее распространение.

В случае а) речь идет о тех ценах, по которым данные ценности в этот момент могут быть проданы на рынке (т.е. о ценах продажи), в случае б) — во сколько обойдется замена основных и оборотных средств, если бы их пришлось заменять (т.е. речь идет о ценах покупки). Поскольку покупать почти всегда приходится дороже, то второй вариант приводит к более высокой оценке активов.

Уместно заметить, что в теоретических работах в качестве альтернативы оценке по себестоимости традиционно провозглашается рыночная стоимость. С известной долей условности можно сказать, что за себестоимостью (историческими ценами) стоят бухгалтеры, за рыночной стоимостью — экономисты, а спор между ними по поводу достоинств и недостатков этих оценок длится уже многие годы. В этой связи заметим, что использование всуе понятия «рыночная стоимость» вряд ли оправданно; дело в том, что, провозглашая целесообразность применения того или иного показателя (понятия, категории), нужно не забывать и о возможности его оценки. В частности, из самого названия термина видно, что рыночная стоимость может рассматриваться лишь в контексте рынка, более того, речь должна идти об активном рынке (*active market*). Согласно ст. 7 МСФО 38 «Нематериальные активы», *активным* называется рынок, на котором соблюдаются все следующие условия: а) статьи, продаваемые на рынке, являются однородными; б) обычно в любое время могут быть найдены желающие совершить сделку продавцы и покупатели; в) имеется доступность цен для общественности. Понятие активного рынка является существенным для адекватной интерпретации терминов «рыночная стоимость», «рыночная цена»; именно в приложении к подобному рынку можно говорить об этих характеристиках как отражении «реальных» стоимостных оценок текущей ценности соответствующих объектов.

Поскольку понятие активного рынка как основы для определения рыночной цены распространяется далеко не на все ресурсы,⁷ в последние годы в бухгалтерских и финансовых кругах подробно обсуждается идея более широкого использования оценок по справедливой стоимости.⁸ Строго говоря, любые из упомянутых оценок не имеют очевидных алгоритмов расчета и потому являются весьма субъективными и неоднозначными.

Итак, стержневое положение этой методики заключается в следующем. Предприятие практически не подвержено влиянию инфляции, поэтому величина собственного капитала не пересчитывается. Весь инфляционный прирост интереса собственников обусловлен исключительно изменением цен на активы, которыми владеет предприятие, и должен трактоваться как условный доход (убыток), т.е. как инфляционная прибыль (убыток).

Последовательность счетных процедур аналогична описанной в методике GPL, только вместо общего индекса цен используются индексы цен по конкретной номенклатуре основных средств и оборотных средств (например, отраслевые индексы). Заметим в этой связи, что любой индекс условен, хотя бы в силу того, что представители разных органов (аналитики, оценщики) могут приводить различные его значения.⁹ Отсюда с очевидностью следует, что чем больше различных индексов применяется в расчетах, тем выше может быть суммарная погрешность (эффект мультиплицирования). Поскольку любая компания имеет в составе своей материально-технической базы исключительно разнородные активы, аккуратное применение методики ССА в принципе предполагает необходимость использования многих отраслевых индексов. Поэтому, с одной стороны, методика ССА предпочтительнее методики GPL ввиду более точного учета изменения цен на отдельные активы, но, с другой стороны, множественность отраслевых индексов может приводить к увеличению общего искажающего эффекта.

Комбинированная методика

Эта методика представляет собой, по сути, разновидность методики ССА, отличаясь от нее способом распределения косвенных доходов (потерь), полученных предприятием в результате инфляции. В методике ССА в случае отклонения по величине пересчитанного актива над пассивом вся разность относится на статью «Реинвестированная прибыль» и рассматривается как доход (разность положительна) или убыток (разность отрицательна), обусловленный влиянием инфляции. В смешанном подходе источники собственных средств пересчитываются на общий индекс цен (как в методике GPL), активы пересчитываются по индивидуальным индексам цен, разность между пересчитанными оценками актива и пассива рассматривается как косвенный доход (убыток) от влияния инфляции и относится на статью «Реинвестированная прибыль».

Итак, стержневое положение данной методики заключается в следующем. Предприятие подвержено влиянию инфляции. Изменение интереса собственников под влиянием изменения цен состоит из двух частей. Первая часть — прирост собственного капитала на величину, обеспечивающую сохранение его совокупной покупательной способности, рассчитываемый, следовательно, через общий индекс цен. Вторая часть — инфляционная прибыль (убыток), обусловленная изменением цен на активы, которыми владеет предприятие, и превышением кредиторской задолженности над монетарными активами.

Моделирование инфляционного дохода фирмы

Приведем описание четырех основных моделей,¹⁰ используя следующие допущения.

1. Предприятие, имеющее собственный капитал (E) и привлеченные средства, или монетарные обязательства (L), монетарные активы (M) и немонетарные активы (N), рассматривается в моменты времени t_0 и t_1 . В момент времени t_0 его финансовое состояние выражается балансовым уравнением

$$M + N = E + L. \quad (1)$$

2. Для удобства и наглядности выделения эффекта инфляции считаем, что в период (t_0, t_1) хозяйственные операции не совершались.

3. За период (t_0, t_1) темп инфляции (в долях единицы) составил r , а темп изменения текущей оценки j -го вида немонетарных активов — k_j .

Исходя из сделанных предпосылок требуется построить модели, описывающие финансовое состояние предприятия на конец отчетного периода, а также полученную им в результате изменения цен прибыль/убыток (P). Последовательно рассмотрим несколько ситуаций.

Ситуация 1. Учет ведется в неизменных ценах (по себестоимости).

Поскольку хозяйственные операции не совершались, активы и пассивы фирмы не изменятся, а балансовое уравнение на конец периода будет выглядеть следующим образом:

$$M + N = E + L. \quad (2)$$

В данном случае инфляционная прибыль равна нулю ($P_i = 0$), поскольку влияние инфляции не отражено в учете и отчетности.

Ситуация 2. Учет ведется в денежных единицах одинаковой покупательной способности (методика GPL).

Упрощенный вариант предполагает пересчет на индекс цен немонетарных активов; полученное изменение будет трактоваться как изменение капитала собственников:

$$M + N(1 + r) = E + L + N \cdot r. \quad (3)$$

Величина $N \cdot r$ может трактоваться как инфляционная прибыль (убыток) либо как инфляционное приращение капитала.

Более строгий и методологически более правильный вариант предполагает также учет влияния инфляции, обусловленный несопадением монетарных активов и обязательств (монетарные обязательства в условиях инфляции приносят косвенный доход, тогда как монетарные активы – косвенный убыток), а потому модель будет иметь следующий вид:

$$M + N(1 + r) = L + E(1 + r) + r(L - M). \quad (4)$$

Модель (4) отражает происшедшее вследствие инфляции увеличение стоимости немонетарных активов и собственного капитала, а также инфляционную прибыль (P_i) в случае превышения привлеченных средств (т.е. монетарных обязательств) над монетарными активами либо убыток – в противном случае, рассчитываемый по формуле

$$P_i = r(L - M). \quad (5)$$

Ситуация 3. Учет ведется в текущих ценах (методика ССА).

В этом случае модель имеет следующий вид:

$$M + \sum_j N_j(1 + k_j) = E + L + \sum_j N_j \cdot k_j. \quad (6)$$

Модель (6) отражает увеличение немонетарных активов исходя из индивидуальных индексов цен; полученный в результате изменения цен условный доход (Δ_i) может трактоваться либо как инфляционная прибыль, либо как инфляционное приращение капитала:

$$\Delta_i = \sum_j N_j \cdot k_j. \quad (7)$$

Ситуация 4. Учет ведется в текущих ценах и денежных единицах одинаковой покупательной способности (комбинированная методика).

В этом случае модель имеет следующий вид:

$$M + \sum_j N_j(1 + k_j) = E(1 + r) + L + \sum_j N_j(k_j - r) + r(L - M). \quad (8)$$

Модель (8) отражает влияние и инфляции, и изменения цен на конкретные виды активов, продукции и товаров; при этом собственный капитал возрастает до величины $E(1 + r)$, а прибыль от совокупного изменения цен составляет:

$$P_i = \sum_j N_j(k_j - r) + r(L - M). \quad (9)$$

Приведенные модели позволяют сделать два важных вывода. Во-первых, в условиях инфляции увеличение стоимости предприятия как совокупной величины авансированного в его деятельность собственниками капитала складывается из двух элементов: роста собственного капитала предприятия, обусловленного снижением покупательной способности денежной единицы, и инфляционной прибыли. Последняя, в свою очередь, состоит из двух элементов: прибыли, связанной с изменением цен на материальные активы, которыми владеет предприятие, и прибыли, обусловленной превышением обязательств предприятия над его монетарными активами. Во-вторых, в период инфляции предприятию целесообразно иметь некоторое экономически оправданное превышение кредиторской задолженности над дебиторской. В этом случае обеспечивается получение косвенного дохода, величина которого зависит от метода учета влияния инфляции.

Пример

Рассмотрим применение описанных моделей на простейшем числовом примере.

Баланс предприятия имеет вид (млн руб.):

Актив		Пассив	
Немонетарные активы (N)	85	Собственный капитал (E)	30
Монетарные активы (M)	12	Монетарные обязательства (L)	67
<i>Баланс</i>	97	<i>Баланс</i>	97

Уровень инфляции (общий индекс цен) составил 112%, а цены на активы, которыми владеет предприятие, выросли в среднем на 18%. В истекшем периоде предприятие не вело хозяйственных операций.

Требуется определить, изменилось ли благосостояние собственников под влиянием изменения цен, и если да, то каким образом.

Решение

Поскольку хозяйственные операции не совершались, все изменение величины интереса собственников в капитале фирмы будет обусловлено исключительно влиянием изменения цен как в целом (т.е. инфляцией), так и на те ценности, которыми владеет предприятие. Ответ на поставленные вопросы зависит от методики учета, выбранной на предприятии.

а) Учет ведется в неизменных ценах.

Предприятие не совершало операций, поэтому величина авансированного капитала не изменилась, и инфляционная прибыль равна нулю. Это же видно и из формулы (2).

б) Учет ведется с использованием общего индекса цен.

Применяя формулу (4), рассчитаем величину авансированного капитала:

$$12 + 85 \cdot 1,12 = 67 + 30 \cdot 1,12 + 0,12 \cdot (67 - 12);$$

$$107,2 = 107,2.$$

Вывод: вследствие инфляции величина авансированного капитала увеличилась на 10,2 млн руб. ($107,2 - 97,0$), в том числе за счет самовозрастания величины собственного капитала из-за обесценения рубля — на 3,6 млн руб. и за счет превышения кредиторской задолженности над монетарными активами — на 6,6 млн руб. Последняя величина представляет собой инфляционную прибыль, которая рассчитывается по формуле (5).

в) Учет ведется с использованием индивидуальных индексов цен.

Применяя формулу (6), рассчитаем величину авансированного капитала:

$$12 + 85 \cdot 1,18 = 30 + 67 + 85 \cdot 0,18;$$

$$112,3 = 112,3.$$

Вывод: вследствие роста цен на активы, которыми владеет предприятие, величина авансированного капитала увеличилась на 15,3 млн руб. ($112,3 - 97,0$); эту сумму можно трактовать как инфляционную прибыль и рассчитывать по формуле (7).

г) Учет ведется по смешанной методике.

Применяя формулу (8), рассчитаем величину авансированного капитала:

$$12 + 85 \cdot 1,18 = 67 + 30 \cdot 1,12 + 85 \cdot 0,06 + 0,12 \cdot (67 - 12);$$

$$112,3 = 112,3.$$

Вывод: вследствие инфляции и роста цен на активы данного предприятия величина авансированного капитала увеличилась на 15,3 млн руб. ($112,3 - 97,0$), в том числе за счет самовозрастания величины собственного капитала, обеспечивающего сохранение его покупательной способности, — на 3,6 млн руб., относительного изменения цен на активы предприятия по сравнению с уровнем инфляции — на 5,1 млн руб. и превышения кредиторской задолженности над монетарными активами — на 6,6 млн руб. Последние

два приращения можно трактовать как инфляционную прибыль и рассчитывать по формуле (9).

Инфляционный доход, прибыль и дивиденды

Заканчивая краткое описание методик учета влияния инфляции, целесообразно остановиться на одном весьма важном методологическом аспекте. Как мы видели, в результате применения любой из методик баланс фирмы меняется: равновеликим образом увеличиваются актив и пассив. Однако эффект пересчета проявляется по-разному: в активе баланса возрастают суммы по статьям с немонетарными активами, в пассиве возникает некая инфляционная добавка. Как же трактовать ее?

Прежде всего, понятно, что эта добавка проявляется: а) напрямую как увеличение чистых активов фирмы и б) косвенно как результат роста рыночной капитализации фирмы. Поскольку интерес лендеров и кредиторов в активах фирмы, как правило, фиксирован, видно, что инфляция приводит к увеличению интереса (доли) собственников, т.е. они формально получают некий доход. В приведенных выше моделях показано, что этот доход, т.е. инфляционная добавка, может быть структурирован путем обособления капитализованного инфляционного дохода (т.е. приращения капитала) и инфляционной прибыли. При этом возможны три подхода.

В рамках первого подхода инфляционная добавка в полном объеме трактуется как прирост капитала, обусловленный влиянием инфляции, и аккумулируется в самостоятельной пассивной статье «Фонд переоценки»; иными словами, здесь нет инфляционной прибыли, но есть прирост капитала. Вторым подходом предполагается рассмотрение полученной величины в качестве дохода (убытка), обусловленного влиянием инфляции, с отнесением его на статью «Нераспределенная прибыль»; т.е. здесь нет прироста капитала, но есть косвенный доход (убыток) от инфляции. Третий подход предполагает, что в силу изменения покупательной способности денежной единицы изменилась стоимостная оценка не только активов, но и источников собственных средств, которые также пересчитываются, для того чтобы сохранить общую покупательную способность собственного капитала. Иными словами, здесь есть и прирост капитала, и косвенный доход (убыток), а общее изменение интереса собственников в результате инфляции делится в этом случае на две части: капитализованный инфляционный доход и инфляционную прибыль (можно еще сказать, что косвенный доход (убыток), обусловленный влиянием инфляции, в этом случае будет равен разности между пересчитанными активом и пассивом).

Первый и второй подходы представлены моделями (3) и (6), третий подход — моделями (4) и (8). Можно приводить аргументы «за» и «против» в отношении каждого из этих подходов. Нам представляется предпочтительной следующая логика рассуждений.

В принципе инфляционный доход действительно является доходом собственников фирмы, но здесь исключительно важна одна оговорка: это доход условный, который становится безусловным лишь в случае его реализации. Последнее может иметь место в двух ситуациях: а) акционер продал свои акции (поскольку инфляция, безусловно, сказывается на цене акций, их продажа по повышенной цене принесет дополнительный доход); б) фирма ликвидируется (не исключено, что здесь также может быть получен инфляционный доход). В обеих ситуациях условный доход становится безусловным, т.е. можно говорить о фактической прибыли. Необходимо, правда, подчеркнуть следующее обстоятельство: обсуждая любую из описанных ситуаций, следует иметь в виду, что фактический и условный (т.е. рассчитанный по данным переоценок) инфляционный доходы практически наверняка будут существенно различаться (заметим, что в случае

вынужденной ликвидации фирмы ранее демонстрировавшийся ею инфляционный доход может и не состояться). Мы рассмотрели вариант превращения условного дохода в безусловный. Однако если речь идет о непрерывно действующем предприятии и фактическом держателе акций, то инфляционный доход остается условным, превращения его в фактическую прибыль нет. Чем же в этом случае чревато вычленение (заметим, весьма искусственное) некоторой части инфляционной добавки и именованное ее прибылью? Если речь идет о формальной градации в рамках теоретических рассуждений, то ничем. Однако если вспомнить о возможных практических последствиях подобных действий, то ситуация резко меняется.

Основная проблема заключается в соотношении прибыли и дивидендов, поскольку кроме прибыли, рассчитываемой в рамках традиционного бухгалтерского учета, появляется еще некая искусственным образом обособляемая инфляционная добавка.¹¹ Дело в том, что прибыль и дивиденды увязаны между собой. Напомним коротко основные положения. Во-первых, суверенное право распоряжения прибылью принадлежит собственникам фирмы, при этом важно понимать, что они могут изъять прибыль на дивиденды «сегодня», а могут проделать это «завтра». Во-вторых, источником начисления дивидендов является вся чистая прибыль фирмы (как отчетного периода, так и прошлых лет) после отчислений в обязательные резервы. В-третьих, по определению прибыль есть результат целенаправленного действия, измеряемый как разница между доходами и совершёнными для их получения расходами (затратами)¹² (иными словами, в рамках бухгалтерского подхода не может быть прибыли без расхода).

Имея в виду приведенные тезисы, зададимся вопросом, насколько возможно и целесообразно искусственное обособление некоторой части инфляционной добавки и объявление ее инфляционной прибылью? Данное действие фактически равносильно присоединению фонда переоценки (по сути — финансового пузыря, вспомним приведенный выше пример с существенно различающимися оценками уровня инфляции в России в 1998 г.) к нераспределенной прибыли. Это, в свою очередь, означает, что указанный фонд потенциально может быть использован на выплату дивидендов (согласно ст. 42 Федерального закона «Об акционерных обществах», «источником выплаты дивидендов является прибыль общества после налогообложения (чистая прибыль общества)»¹³). Здесь играет роль и психологический фактор. Действительно, увидев в балансе фирмы вдруг значимо увеличившуюся статью «Нераспределенная прибыль» (за счет формальной переброски части фонда переоценки в нераспределенную прибыль), акционер (особенно не очень экономически грамотный, а таких довольно много) вряд ли удержится от искушения воспользоваться благоприятной ситуацией и получить повышенные дивиденды. Подобное, учитывая исключительную условность оценки инфляционной прибыли, с очевидностью приводит к разграблению активов фирмы и нарушает права как сторонних лиц, так, в конечном итоге, и самих акционеров. Кроме того, объединение *признанной прибыли* и *условного дохода от переоценки* попросту абсурдно и с позиции методологии учета, поскольку первый источник является полноценной частью капитала собственников, тогда как второй источник представляет собой лишь резерв. Первый может быть использован для различных целей, включая начисление дивидендов, второй — лишь для регулирования последствий последующих колебаний цен (см. высказывание Ф. Найта, вынесенное в качестве эпиграфа к статье).

Итак, выводы очевидны. Во-первых, строго говоря, инфляция приводит к росту капитала собственников, что и демонстрируется появлением фонда переоценки, но не к росту прибыли. Фактическое проявление этого роста, т.е. его трансформация в реальный

доход, может осуществиться лишь в случае выхода собственника из предприятия (продажа акций, ликвидация фирмы). Если этого выхода нет, то инфляционная добавка в силу исключительной условности ее оценки и принципа осторожности должна трактоваться лишь как прибыль потенциальная. Во-вторых, фонд переоценки является исключительно условной величиной и потому в случае его демонстрации, т.е. при пересчете баланса с учетом влияния изменения цен, он должен трактоваться как нераспределяемый резерв, который не может быть использован для начисления дивидендов, но предназначен лишь для переоценок. Если уж для чистоты теории хочется структурировать инфляционный доход и обособлять некую прибыль (что вполне возможно, как это показано в вышеприведенных моделях), то, во-первых, речь должна идти именно об *условной* инфляционной прибыли и, во-вторых, подобное структурирование должно сопровождаться четкими и недвусмысленными пояснениями в отношении природы обособляемых элементов и направлений их использования.¹⁴ Именно так и трактуется обсуждаемая проблема в Международных стандартах финансовой отчетности: «Переоценка или повторное приведение в отчетности активов и обязательств приводят к увеличениям или уменьшениям капитала. Хотя эти увеличения и уменьшения подходят под определение дохода и расходов, они не включаются в отчет о прибылях и убытках в соответствии с определенными концепциями поддержания капитала. Вместо этого данные статьи включаются в капитал как корректировки, обеспечивающие поддержание капитала, или как резервы переоценки».¹⁵

¹ Подробнее см.: *Ковалев В.В.* Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1997. С. 428–439.

² *The History of Accounting: An International Encyclopedia / Ed. by M. Chatfield, R. Vangermeersch.* Garland Publishing, Inc., 1996. P. 95.

³ Смысл крайности в следующем: в терминах баланса концепция финансовой природы капитала отдает приоритет пассиву (доминанта пассива), тогда как концепция физической природы капитала — активу (доминанта актива).

⁴ *Sweeney H.W.* Stabilized Accounting. New York: Harper & Row, 1936.

⁵ Существуют различные подходы к определению понятия «капитал» в привязке к фирме. В данном случае капитал определяется как доля собственников фирмы в ее активах. Его величина может быть рассчитана различными способами. Формально величина капитала представлена итогом раздела III «Капитал и резервы» бухгалтерского баланса. Для листинговой компании неформальной оценкой капитала является величина ее рыночной капитализации. Для нелистинговой компании эта оценка может быть рассчитана суммированием величины чистых активов (в рыночной оценке) и стоимостной оценки гудвилла. Подробнее см.: *Ковалев В.В.* Финансовый менеджмент: теория и практика. М.: Проспект, 2006. С. 768–783.

⁶ Напомним, что в рамках предпринимательского подхода прибыль (убыток) исчисляется как изменение рыночной капитализации. Об этом и других подходах к исчислению прибыли см.: *Ковалев В.В., Ковалев Вит. В.* Прибыль: логика определения и идентификации // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5: Экономика. 2005. Вып. 2. С. 106–117; *Ковалев В.В., Ковалев Вит. В.* Бухгалтерская прибыль: управленческий аспект // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 8: Менеджмент. 2005. Вып. 4. С. 7–32.

⁷ В качестве небольшой ремарки предлагаем читателю следующую ситуацию. У предприятия есть вполне сложившаяся структура активов. По каждому активу в бухгалтерском учете есть данные о его себестоимости (цене приобретения). Если руководство предприятия озабочится переходом на рыночные оценки, то сразу же возникнет вопрос: а где взять рыночную цену данного станка M_1 , приобретенного три года назад и используемого в некоторых специфических условиях? Дело в том, что рынка именно таких активов попросту нет. Можно пригласить оценщика, но при этом следует принять во внимание как минимум два обстоятельства: во-первых, процедура оценивания не бесплатна, во-вторых, правомерно ли полученную оценку называть рыночной.

⁸ Под *справедливой стоимостью (Fair Value)* понимается характеристика объекта, определяющая его сравнительную значимость в потенциальных или фактических меновых операциях в условиях полной информированности участников сделки, их неангажированности и свободы в принятии решения. Численно выражается минимальной суммой денежных средств, достаточной для приобретения актива или исполнения

обязательства при совершении невынужденной сделки между хорошо осведомленными, действительно желающими совершить такую сделку, независимыми друг от друга сторонами. Существенными условиями сделки являются: а) независимость сторон; б) осведомленность сторон; в) невынужденный характер сделки; г) доступность и публичность информации, на основе которой совершается сделка. Подробнее см.: *Ковалев В.В.* 1) Справедливая стоимость: pro et contra // Финансовый мир. Вып. 1 / Под ред. В.В. Иванова, В.В. Ковалева. М.: Проспект, 2002; 2) Справедливая стоимость в системе категорий бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет. 2002. № 15.

⁹ Так, инфляция в России за 1998 г., по данным Госкомстата, составила 2627%, а по данным Международного валютного фонда — 1353%.

¹⁰ Количество моделей, с помощью которых формально структурируется инфляционный доход, не ограничивается рассмотренными в данной статье. Читателю, желающему получить дополнительную информацию по обсуждаемой проблеме, рекомендуем обратиться к работе: *Chasteen L. A Taxonomy of Price Change Models // Accounting Theory and Policy. A Reader. 2-nd ed. / Ed. by R. Bloom, P.T. Elgers. San Diego: Harcourt Brace Jovanovich Publishers, 1987.*

¹¹ См. также: *Ковалев В.В.* Дивиденды и прибыль: логика взаимосвязи // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5: Экономика. 2006. Вып. 1.

¹² Один из вариантов трактовки понятий «расходы», «затраты», «издержки», «потери», «убытки» и их сравнительная характеристика приведены в работе: *Ковалев В.В., Ковалев Вит. В.* Учет, анализ и финансовый менеджмент.

¹³ Подчеркнем, что в данном случае законодательный момент в полной мере согласуется с экономической сущностью затронутых явлений и понятий, т.е. с позиции экономики законодатель абсолютно правильно трактует понятия «прибыль», «дивиденд», «собственник» и соотношения между ними.

¹⁴ К сожалению, в отечественной научной литературе порой встречаются прямолинейные рекомендации по присоединению фонда переоценки к нераспределенной прибыли (см., напр.: *Гусева Ю.В.* Инфляция: ее отражение в бухгалтерской отчетности предприятия: Автореф. дис. канд. экон. наук. СПб., 2005). Подобные рекомендации, формируемые в рамках формалистского подхода к проведению научных исследований, демонстрируют не только незнание основополагающих документов в области законодательного регулирования и методологии бухгалтерского учета, но и непонимание экономической природы базовых категорий (прибыль, капитал, дивиденды и др.).

¹⁵ Международные стандарты финансовой отчетности. М.: Аскери, 1999. С. 53.

Статья поступила в редакцию 20 апреля 2006 г.