



# **НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ ИНФОРМАЦИОННО- АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И КОНТРОЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**



***СБОРНИК НАУЧНЫХ СТАТЕЙ  
ПО РЕЗУЛЬТАТАМ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ  
“ДЕКАБРЬСКИЕ ЧТЕНИЯ ИМ. С.Б. БАРИГОЛЬЦ”***

*Под ред. профессора В.И. Бариленко*

МОСКВА · 2015

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

*Кафедра «Экономический анализ»*

Научное электронное издание на диске

**НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ  
ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО  
ОБЕСПЕЧЕНИЯ И КОНТРОЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ  
В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Сборник научных статей  
по результатам Международной конференции  
**«Декабрьские чтения им. С.Б. Барнгольц»**

*Под редакцией профессора В.И. Бариленко*

Москва 2015

УДК 657  
ББК 65.052  
Б24

*Ответственный редактор – д.э.н., профессор В.И. Бариленко*

**Б24 Новые тенденции в развитии информационно-аналитического обеспечения и контрольных процессов в современной экономике:** сборник научных статей по результатам Международной конференции «Декабрьские чтения им. С.Б. Барнгольц» / под ред. проф. В.И. Бариленко. Научное электронное издание на диске. – М.: Финансовый университет, 2015. – 267 с.

Сборник научных статей представляет собой обобщение результатов научных исследований студентов магистратуры и аспирантов Финансового университета, а также некоторых итогов их работы над диссертациями на соискание степени магистра экономики, ученой степени кандидата экономических наук по образовательным программам направления «Экономика».

В статьях сборника рассматриваются дискуссионные подходы к организации информационно-аналитического и контрольного обеспечения устойчивого развития экономических субъектов в условиях вызовов внешней экономической среды.

Материалы сборника рассчитаны на практических работников коммерческих и государственных организаций, а также специалистов и студентов, занимающихся вопросами экономического анализа и аудита.

Публикуется в авторской редакции.

УДК 657  
ББК 65.052

© Коллектив авторов, 2015  
© Финансовый университет, 2015

**FEDERAL STATE – FUNDED EDUCATIONAL INSTITUTION  
OF HIGHER EDUCATION**  
**«FINANCIAL UNIVERSITY UNDER THE GOVERNMENT  
OF THE RUSSIAN FEDERATION»**

*THE DEPARTMENT OF ECONOMIC ANALYSES*

Electronic edition on CD

**NEW TRENDS IN THE DEVELOPMENT  
OF INFORMATION-ANALYTICAL SUPPORT AND  
CONTROL PROCESSES IN THE MODERN ECONOMY**

Collection of scientific articles  
according to the results of the International conference  
**«December reading them. S.B. Barngoltz»**

*Under the editorship of Professor V.I. Barilenko*

Moscow 2015

*Executive editor* – doctor of economic Sciences, Professor *V.I. Barilenko*

**New trends in the development of information-analytical support and control processes in the modern economy:** collection of scientific articles according to the results of the international conference «December reading them. S.B. Barnholtz». / Edited by V.I. Barilenko. Electronic edition on CD. – Moscow, Financial University, 2015 – 267 p.

Collection of scientific articles represents the generalization of the results of research master students and PhD students of Financial University, as well as some of the results of their work on dissertations for the degree of master of Economics, scientific degree of candidate of economic Sciences on educational programs in Economics.

In the following articles the controversial approaches to information analysis and control of sustainable development of economic actors in the context of the challenges of the external economic environment discusses.

The collection is designed for practitioners of commercial and government organizations, as well as professionals and students dedicated to economic analysis and audit.

Published in the author's edition.

UDC 657

## ВВЕДЕНИЕ

Современные проблемы отечественной экономики, связанные с санкциями и внешним давлением, с особой остротой ставят вопрос о ее модернизации на основе инновационной активности и продуманной промышленной политики. Это требует разработки и применения новых подходов к оценке перспектив развития организаций, к аналитическому обоснованию направлений и рациональных параметров управленческих действий, затрагивающих различные сферы деятельности компаний (производственно-коммерческую, инвестиционную, финансовую).

Кафедры «Аудит и контроль», «Бухгалтерский учет в коммерческих организациях» и «Экономический анализ», уже в течение нескольких лет осуществляют подготовку кандидатов наук в аспирантуре и магистров по целому ряду специализированных магистерских программ, ориентируясь на потребности различных отраслей национальной экономики в молодых исследователях проблем учета, контроля и анализа. Результаты их изысканий представлены в предлагаемом Вашему вниманию сборнике научных трудов. Авторы статей предлагают как обобщения различных теоретических позиций и практического опыта, так и авторские, оригинальные идеи, ориентированные на разработку и развитие концепции учетно-аналитической и контрольной поддержки устойчивого развития экономических субъектов в условиях современных вызовов, замедляющих рост отечественной экономики.

Особенностью многих вошедших в сборник статей является стремление авторов развивать научные школы выпускающих кафедр факультета, связанные с актуальными проблемами развития бухгалтерского учета, аудита бизнеса и бизнес – анализа, с информационным обеспечением устойчивого развития предприятий. Большая их часть – представляла результаты своих исследований на магистерских семинарах и научных конференциях, обсуждение на которых позволило уточнить характер и скорректировать алгоритмы решений поставленных ими проблем развития национальной экономики.

В настоящий сборник включены статьи молодых исследователей – в основном студентов магистратуры и аспирантов факультета учета и аудита Финуниверситета, представивших свои научные разработки на Международной научно-практической конференции памяти С.Б. Барнгольц в декабре 2014 г.

Очень надеюсь, что подготовка студенческих и аспирантских сборников статей по результатам научных исследований поможет становлению молодых ученых и станет нашей доброй традицией.

Выражаем большую благодарность профессору кафедры «Аудит и контроль» М.В. Мельник за рецензирование и помощь при подготовке к изданию настоящего сборника трудов молодых ученых.

Заведующий кафедрой «Экономический анализ»,  
профессор ***В.И. Бариленко***

# ИНТЕГРИРОВАННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ – ОТЧЕТНОСТЬ БУДУЩЕГО ЧЕРЕЗ ПОТРЕБНОСТИ НАСТОЯЩЕГО

**С.М. Гусева** – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Международный учет и аудит»<sup>1</sup>

**Аннотация:** В статье рассматриваются особенности формирования отчетности компаний с учётом имеющихся потребностей пользователей такой отчетности. Раскрывается текущий опыт российских компаний и компаний зарубежных стран в предоставлении нефинансовой информации о деятельности компаний, а также мировые тенденции в стандартизации показателей, отражающихся в интегрированной отчетности, отчетности по устойчивому развитию. В частности рассматриваются базовые компоненты Международного стандарта по интегрированной отчетности, перспективы его применения. Особое внимание уделено корпоративной прозрачности отчетности российских компаний и направлениям совершенствования отчетности компаний для удовлетворения потребностей стейкхолдеров компании.

**Ключевые слова:** интегрированный отчет, нефинансовая информация, бизнес-процесс, капитал, отчет об устойчивом развитии, Руководство по отчетности в области устойчивого развития, Международный стандарт по интегрированной отчетности, пользователь отчетности.

Развитие коммуникаций и усиление влияния происходящих мировых процессов интеграции и глобализации на деятельность компаний способствуют переосмыслению имеющихся стереотипов, касающихся целей и содержания финансовой отчётности. Имеющийся в настоящее время разрыв между содержанием отчётности и перечнем информации, необходимой инвесторам и прочим заинтересованным сторонам (стейкхолдерам) для комплексной оценки деятельности той или иной компании, не позволяет принимать оперативные решения, способствующие достижения поставленных целей. Исторически финансовая информация, несомненно, играет основополагающую роль в подготовке отчетности, однако такая информация сама по себе не может сформировать полное представление о состоянии компании. При этом существующая система отчетности большинства компаний не всегда имеет внутренние взаимосвязи, что создаёт дополнительные препятствия для стейкхолдеров в поиске нужных данных.

Поэтому, с одной стороны, пользователям отчётности необходима содержательная и чётко структурированная информация о том, способна ли компания в будущем увеличивать свою стоимость, приносить пользу для общества, безопасно осуществлять свою деятельность, и о том, какие меры руководство данной компании предпринимает для достижения указанных целей. С другой

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – д.э.н., проф. В.Г. Гетьман.

же стороны, с позиции компании предоставление такой информации создаёт дополнительное конкурентное преимущество на рынке, привлекает лояльность клиентов и общества.

Проблему недостаточности информации, содержащейся только в финансовой отчетности, пытаются решить на протяжении уже нескольких лет, однако более плотно этим вопросом стали заниматься только в последние годы. Так, специалисты разных стран мира постепенно приходят к заключению о том, что для преодоления указанного разрыва необходимо дополнить финансовую отчетность компаний нефинансовыми показателями, формируя таким образом нефинансовые отчеты. Способ представления такой информации в настоящее время различен. Часть компаний включают необходимую нефинансовую информацию в годовой отчет, тем самым формируя один комплексный отчет. Некоторые компании наряду с годовым финансовым отчетом готовят также дополнительно один или несколько нефинансовых отчетов, таких, как отчет об устойчивом развитии, отчет о корпоративном управлении, отчет о социальной ответственности, экологический и прочие виды отчетов. Однако современное общество всё больше склоняется к такому формату подготовки отчетности, который представляет собой формирование интегрированного отчета, включающего в себя существенные аспекты как финансовой, так и социальной, экологической деятельности, а также деятельности компании в области корпоративного управления и устойчивого развития.

В мире первые интегрированные отчеты начали появляться в середине 2000-х годов. В 2007 году на международном конкурсе по годовой отчетности Corporate Register появилась номинация «Лучший интегрированный отчет». В 2007 г. инициативой Принца Уэльского «Учет устойчивости» («Accounting for Sustainability») был представлен документ Connected Reporting Framework. В 2009 г. организация выпустила еще один документ Connected Reporting «how to» guide. В 2010 году под эгидой A4S и GRI с целью развития единого подхода к интегрированной отчетности создан Международный Совет по интегрированной отчетности (IIRC). В настоящее время рабочая группа IIRC занимается разработкой Международного Стандарта по интегрированной отчетности. В июле 2012 г. был представлен драфт плана Стандарта, в сентябре – драфт прототипа. В декабре 2012 г. был опубликован Прототип Стандарта. Драфт Стандарта для общественных консультаций был представлен 16 апреля 2013 г., а «версия 1.0» Стандарта опубликована на сайте IIRC 9 декабря 2013 г. Предполагается, что к 2015 году Стандарт будет признан на международном уровне<sup>1</sup> [1].

В настоящее время некоторые страны мира уже практикуют обязательную подготовку интегрированной отчетности компаний. Так, например, на основании King III Code on Governance с 1 июня 2010 г. компании, котирующиеся на фондовой бирже Йоханнесбурга (ЮАР), обязаны предоставлять интегрированный отчет. В Дании топ-100 крупнейших компаний обязаны публиковать интегриро-

---

<sup>1</sup> URL:<http://ir.org.ru/> – сайт международной организации по интегрированной отчетности.



ванные отчеты, заверенные аудиторами. С января 2008 г. шведские компании с государственным участием также должны выпускать интегрированные отчеты. В ноябре 2011 г. Комиссия по ценным бумагам и биржам Индии обязала 100 крупнейших компаний страны публиковать отчет о бизнес-ответственности в соответствии с национальным руководством по социальной, экологической и экономической ответственности бизнеса. В 2012 г. во Франции был выпущен государственный акт Grenelle II, обязывающее компании включать в годовые отчеты информацию о социальной и экологической результативности.

Что же такое «интегрированный отчет»? Официальное определение интегрированного отчета приведено в Международном стандарте по интегрированной отчетности (далее – МСИО, Стандарт). Так, согласно МСИО, «интегрированный отчет – краткая информация о том, как стратегия, управление, результаты деятельности и перспективы организации в контексте внешней среды ведут к созданию стоимости на протяжении краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного периода»<sup>1</sup>.

Международный стандарт по интегрированной отчетности поможет заинтересованным сторонам преодолеть разрыв в предоставляемой информации. Данный Стандарт предусматривает к подготовке отчетности подхода, основанного на ряде принципов, которые способствуют стандартизации отражаемой информации и позволяют применять общие подходы к анализу такой информации разных компаний. В основе МСИО заложены семь основных компонентов – бизнес-модель, внешняя среда, возможности и риски, стратегия, результаты деятельности, прогноз на будущее и управление. Взаимосвязь данных по указанным компонентам будет обеспечивать стейкхолдеров достаточно полной, полезной и в меру объемной информацией о текущем и прогнозируемом состоянии компании. Предполагается, что применение Стандарта компаниями, формирующими интегрированную отчетность, обеспечит пользователей такой отчетности достаточным инструментарием по оценке показателей отчета, более подробной информацией о текущей и запланированной деятельности, состоянии данной компании в перспективе и в результате сформировать комплексное мнение о самой компании и возможных факторах, которые могут повлиять на её деятельность.

Формирование интегрированной отчетности в том или ином виде уже началось в мировой практике. Так, в настоящее время согласно Международному обзору отражения в отчетности корпоративной ответственности, подготовленному компанией КПМГ в 2011 г. (KPMG International Survey of Corporate Responsibility Reporting), около 95% из 250 крупнейших компаний мира готовят и публикуют такие отчеты<sup>2</sup>. При этом наивысшие показатели качества таких отчетов, согласно проведенному исследованию, на протяжении уже нескольких лет показывают компании Европы, а также компании Северной и Южной Америки, Африки и

---

<sup>1</sup> Международный стандарт по интегрированной отчетности. International Integrated Reporting Council (IIRC). 2013. Декабрь.

<sup>2</sup> KPMG International Survey of Corporate Responsibility Reporting 2011. URL:<http://www.kpmg.com/PT/pt/IssuesAndInsights/Documents/corporate-responsibility2011.pdf>.

Ближнего Востока. Так, Япония и Великобритания в 2011 г. являлись лидерами по подготовке отчетов об устойчивом развитии – среди 250 исследованных крупнейших компаний мира 100% компаний Великобритании и 99% компаний Японии составляют отчетность об устойчивом развитии (для сравнения, аналогичная доля компаний указанных стран в 2008 г. составляла 91 и 93% соответственно).

Что касается практики российских компаний, то здесь также заметна положительная тенденция в сторону увеличения количества компаний, составляющих и публикующих нефинансовые отчёты. Так, Российская региональная сеть по интегрированной отчетности (далее – РРС) в 2013 г. провела исследование отчетности крупнейших российских компаний, которое получило название «Корпоративная прозрачность крупнейших российских компаний». В ходе этого исследования изучались публичные отчеты российских компаний за 2012 год (интегрированные отчеты, традиционные годовые и нефинансовые отчеты, в том числе отчеты в области устойчивого развития), а также иные материалы по отчетности, размещенные на официальных корпоративных сайтах, компаний, входящих в рейтинг «Эксперт-400» (организатор: рейтинговое агентство «Эксперт РА»). Исследование охватило 100 компаний из 24 отраслей российской экономики.

В результате такого исследования РРС сделало несколько ключевых выводов о состоянии и перспективах системы формирования нефинансовой отчетности российских компаний. Основные выводы заключаются в следующем:

1) Уровень соответствия отчетов российских компаний международным стандартам не очень высок – только 32% компаний готовят отчетность в соответствии с Руководством по отчетности в области устойчивого развития The Global Reporting Initiative (G3.1) и 12% компаний в соответствии с драфтом Международного стандарта интегрированной отчетности (на момент проведения исследования стандарт еще не был опубликован).

2) В строгом соответствии с этими международными стандартами готовят отчеты только 10% компаний (одновременно обоим стандартам соответствуют 12 отчетов, у 10 из которых есть заверение аудиторов и/или GRI).

3) Российские компании потенциально готовы к переходу на современные виды отчетов: интегрированные отчеты и отчеты в области устойчивого развития. 12% компаний уже готовят интегрированные отчеты и 25% – отчеты по устойчивому развитию, более того, практически все (99%) раскрывают в отчетах информацию о деятельности в области устойчивого развития.

4) По отдельным группам параметров (раскрытие информации о рисках, системе корпоративного управления и др.) высокий уровень раскрытия информации (~70%), по отдельным (бизнес-модель, взаимодействие со стейкхолдерами и др.) низкий (~35%). Но, при этом, запросы пользователей отчетов учитывает только 20% компаний. Можно предположить, что из-за не учёта запросов на отчетную информацию, часть информации не востребована и малополезна, она готовится и размещается «впустую»<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Исследование РРС «Корпоративная прозрачность крупнейших российских компаний». URL: <http://transparency2013.downstream.ru/#/ru>.

Тем не менее, несмотря на недостаточную развитость системы формирования интегрированной отчетности в практике российских компаний, РРС выставляет достаточно оптимистичный прогноз о перспективах отчетности в России. Так, на основании проведенного исследования РРС сделало заключение, что через 6–8 лет<sup>1</sup> все российские крупные компании перейдут на подготовку интегрированных отчетов или отчетов по устойчивому развитию: либо из-за стремления соответствовать современным международным нормам корпоративной отчетности, либо выполняя требования бирж и регуляторов, как национальных, так и международных.

В целом в качестве направлений совершенствования отчетности для удовлетворения запросов стейкхолдеров, можно предложить следующее. Во-первых, необходимо дополнять имеющуюся финансовую отчетность нефинансовыми данными о деятельности компаний в социальной, экологической, корпоративной областях. Необходимо также выделение такой информации в отдельный отчет – либо отчет об устойчивом развитии, либо в интегрированный отчет.

Во-вторых, важно отметить, что формирование нефинансовой отчетности для повышения качества содержащейся в таком отчете информации должно быть основано на основополагающих принципах, заложенных в Руководстве по отчетности в области устойчивого развития GRI (версия G4) и Международном стандарте по интегрированной отчетности. Так, использование нефинансовой информации заинтересованными сторонами в процессе принятия решений требует особой уверенности в достоверности и надёжности используемой информации, её соответствии действительности. В настоящее время большинство интегрированных отчетов не подвергаются внешнему и внутреннему аудиту, вследствие чего достоверность данных, содержащихся в таких отчётах, ставится под сомнение. При этом пользователи интегрированной отчетности, обнаруживающие несоответствия информации, отраженной в интегрированной отчетности, информации годового отчета сомневаются в качестве системы корпоративного и операционного управления компании. Возникает конфликт – с одной стороны, компания раскрывает необходимую пользователям нефинансовую информацию, с другой стороны, надежность такой информации сомнительна. Поэтому, одной из тенденций современного аудита, является вопрос совершенствования системы внутреннего и внешнего аудита, в частности, квалификации аудиторов на аудит интегрированной отчетности по стандартам, максимально приближенным к аудиту международной отчетности, но содержащих в себе специфику аудита нефинансовых показателей.

Еще одно направление в области совершенствования отчетности компаний – это повышение полезности отчетов за счет интенсификации взаимодействия с заинтересованными сторонами по вопросам отчетности. Так, коммуникации и операции со стейкхолдерами помогают компании понять сферы и степень заинтересованности таких сторон в информации о деятельности компании.

---

<sup>1</sup> Исследование РРС «Корпоративная прозрачность крупнейших российских компаний». URL: <http://transparency2013.downstream.ru/#/ru>.

Таким образом, интегрированная отчетность, полностью соответствующая всем требованиям международных стандартов, имеющая заключение независимого аудитора, – это пока еще отчетность будущего. Однако крупнейшие компании мира давно пришли к выводу, что такая отчетность – это возможность получить дополнительное конкурентное преимущество на рынке, лояльность контрагентов, а также привлекательность для стейкхолдеров. Поэтому интегрированная отчетность будет только развиваться, и нацеленность мирового сообщества на внедрение такой отчетности в экономику всех стран – очередное тому свидетельство. Так, создание Международного стандарта по интегрированной отчетности, открытие региональных комитетов по интегрированной отчетности и совершенствование Руководства по отчетности в области устойчивого развития GRI до версии G4 – это меры, предпринимаемые специалистами для внедрения интегрированной отчетности и перехода на новый качественный уровень по подготовке нефинансовых отчетов, необходимых для пользователей.

### ***Литература***

1. Международный стандарт по интегрированной отчетности. International Integrated Reporting Council (IIRC). 2013. Декабрь.
2. Сайт международной организации по интегрированной отчетности. URL: <http://ir.org.ru>.
3. Исследование РРС «Корпоративная прозрачность крупнейших российских компаний». URL: <http://transparency2013.downstream.ru/#/ru>.
4. KPMG International Survey of Corporate Responsibility Reporting 2011. URL: <http://www.kpmg.com/PT/pt/IssuesAndInsights/Documents/corporate-responsibility2011.pdf>.

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПРОИЗВОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В НЕКРЕДИТНЫХ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

**А.С. Григорьев** – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Бухгалтерский учет и правовое обеспечение бизнеса»<sup>1</sup>

**Аннотация:** В настоящее время Банк России подготавливает новый нормативный акт, который в ближайшие годы изменит порядок бухгалтерского учёта производных финансовых инструментов в некредитных финансовых организациях. В связи с этим в статье произведен сравнительный анализ порядка бухгалтерского учёта производных финансовых инструментов в соответствии с действующим законодательством и согласно Отраслевому стандарту, подготовленному Банком России. На основании проведённого анализа сформулированы соответствующие выводы.

**Ключевые слова:** производный финансовый инструмент, некредитные финансовые организации, справедливая стоимость, бухгалтерский учёт.

В настоящее время Центральный банк Российской Федерации (Банк России) разрабатывает проект положения (отраслевого стандарта) «О порядке бухгалтерского учета производных финансовых инструментов некредитными финансовыми организациями». Этот процесс связан с передачей Банку России полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков и обеспечением выполнения возложенной на него Федеральным законом от 10 июля 2012 года № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» функции по утверждению отраслевых стандартов бухгалтерского учета для некредитных финансовых организаций с 1 января 2015 года.

Согласно пункту 4 статьи 20 Федерального закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» регулирование бухгалтерского учета осуществляется в соответствии с принципами применения международных стандартов как основы разработки федеральных и отраслевых стандартов. К сожалению, в нормативных актах, регулирующих указанный объект учета, отсутствуют некоторые требования, используемые в международных стандартах. Действующие документы не содержат требований к классификации финансовых активов и обязательств по категориям, не описывают методы оценки, применяемые для оценки справедливой стоимости в МСФО, но устанавливают правила и формулы расчета оценочной стоимости активов, рыночной стоимости активов либо определяют конкретную величину цены.

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – к.э.н., доц. К.А. Артамонова.

В настоящее время не разработано нормативных актов, регулирующие порядок отражения производных финансовых инструментах в бухгалтерском учете некредитных финансовых организаций. В связи с этим, каждая организация должна принимать решение о порядке бухгалтерского учета указанных операций на основании профессионального суждения бухгалтера, а также руководствуясь требованиями следующих нормативных актов:

- положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008, утвержденное приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 октября 2008 года № 106н;
- положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденное приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 мая 1999 года № 32н;
- положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденное приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 мая 1999 года № 33н.

В результате организация должна обеспечить следующие условия:

- полноту отражения в бухгалтерском учете всех фактов хозяйственной деятельности;
- отражение в бухгалтерском учете фактов хозяйственной деятельности исходя не столько из их правовой формы, сколько из их экономического содержания.

Учет производных финансовых инструментов осуществляется с использованием Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и инструкции по его применению, утвержденным приказом Министерства финансов Российской Федерации от 31 октября 2000 года № 94н.

Для отражения операций по внесению гарантийного обеспечения используется активно-пассивный счет 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами».

На дату внесения гарантийного обеспечения в учете делается проводка:

Д 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Расчеты с клиринговой организацией по гарантийному обеспечению»

К 51 «Расчетные счета».

После того, как фьючерс приобретен и внесено гарантийное обеспечение, в учете ежедневно на основании отчета бирже отражаются операции по отражению вариационной маржи:

положительная вариационная маржа:

Д 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Расчеты с клиринговой организацией по гарантийному обеспечению»

К 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 1 «Прочие доходы».

отрицательная вариационная маржа:

Д 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 2 «Прочие расходы»

К 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Расчеты с клиринговой организацией по гарантийному обеспечению».

В том случае, если для организации операции с производными финансовыми инструментами являются основным видом деятельности, то также возможно использование счета 90 «Продажи» вместо счета 91 «Прочие доходы и расходы».

Форвардные контракты не являются биржевыми производными финансовыми инструментами, а значит при осуществлении операций с ними организация не вносит гарантийное обязательство, что затрудняет текущую оценку производного финансового инструмента. Для того, чтобы пользователи финансовой отчетности могли оценить объем требований и обязательств организации целесообразно предусмотреть отдельные субсчета к забалансовым счетам для отражения данной информации.

К забалансовому счету 008 «Обеспечения обязательств и платежей полученные» необходимо открыть субсчета «Фиксированная сумма денежных требований по срочным контрактам» и «Переоцениваемая сумма денежных требований по срочным контрактам».

К забалансовому счету 009 «Обеспечения обязательств и платежей выданные» необходимо открыть субсчета «Фиксированная сумма денежных обязательств по срочным контрактам» и «Переоцениваемая сумма денежных обязательств по срочным контрактам».

В результате данных мероприятий пользователи отчетности смогут объективно оценить потенциальный финансовый результат от операций с форвардными контрактами.

Основными дополнительными расходами, связанными с использованием фьючерсов является вознаграждение биржи. Данная операция отражается в составе расходов организации следующим образом:

Д 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 2 «Прочие расходы»  
К 51 «Расчетные счета».

В тот момент, когда истекает срок по фьючерсному или форвардному контракту, по поставочному контракту отражаются проводки аналогичные проводкам, осуществляемым при сделке купли-продажи. По расчетным контрактам производится перечисление денежных средств на счет контрагента.

При отражении в бухгалтерском учете операций с опционами необходимо учитывать, что существуют два вида опционов: опцион на продажу (опцион пут) и опцион на покупку (опцион колл).

Учет операций с опционами похож на учет операций с фьючерсными и форвардными контрактами, но в данном случае существуют различия в учете у продавца опциона и у покупателя опциона.

У продавца опциона учет похож на учет операций с фьючерсными контрактами. Продавец опциона также отражает в учете операции по внесению рисковой маржи, платит комиссию бирже, отражает положительное и отрицательное изменение рисковой маржи. Но в отличие от фьючерсных операций он может отразить получение премии при выпуске опциона, если таковая имеет место, и тогда он должен отразить это следующим образом:

Д 51 «Расчетные счета»

К 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 1 «Прочие доходы».

У покупателя опциона учет идентичен учету операций с форвардными контрактами, так как вся информация отражается на забалансовых счетах. Данный факт вызван тем, что опцион это право, а не обязательство на покупку или продажу, поэтому данное право не следует отражать на балансе организации, так как оно может и не быть реализовано.

Описанный выше порядок учета операций с производными финансовыми инструментами это лишь один из множества вариантов, которые разработаны организациями, он не является идеальным и постоянно пересматривается.

В свою очередь Центральный банк Российской Федерации предпринял попытки по разработке Положения (отраслевого стандарта) «О порядке бухгалтерского учета производных финансовых инструментов некредитными финансовыми организациями», что позволит формализовать и унифицировать порядок отражения данного вида операций в бухгалтерском учете. Помимо указанного проекта положения Банком России был разработан проект положения «О Плана счетов бухгалтерского учета в некредитных финансовых организациях и порядке его применения».

В соответствии с отраслевым стандартом актив начинает признаваться в качестве производного финансового инструмента с даты заключения договора, являющегося производным финансовым инструментом, и принимается к учету по справедливой стоимости, определенной в соответствии с МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости», введенным на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 18.07.2012 № 106н.

Для ведения бухгалтерского учета производных финансовых инструментов организация должна закрепить в своей учетной политике характеристики рынка, признаваемого активным, и используемые методы оценки справедливой стоимости производных финансовых инструментов. Помимо этого, во внутренних документах отражается критерий существенности, используемый для отнесения рынка к неактивному и периодичность проведения применяемых методов определения справедливой стоимости на необходимость их уточнения.

Если справедливая стоимость производного финансового инструмента на дату первоначального признания равна нулю, то некредитная финансовая организация не осуществляет на эту дату бухгалтерские записи. В случае, если на дату первоначального признания справедливая стоимость производного финансового инструмента отлична от нуля и у сторон отсутствует обязательство по уплате денежной суммы, равной справедливой стоимости производного финансового инструмента, то в учете делаются следующие записи:

Д 52601 «Производные финансовые инструменты, от которых ожидается получение экономических выгод»

К 70613 «Доходы от производных финансовых инструментов»

или

Д 70614 «Расходы по производным финансовым инструментам»



К 52602 «Производные финансовые инструменты, по которым ожидается уменьшение экономических выгод»

Все затраты, связанные с заключением договора, являющегося производным финансовым инструментом, и выбытием производного финансового инструмента признаются операционными расходами.

В период действия договора, являющегося производным финансовым инструментом, некредитная финансовая организация должна отражать изменение его справедливой стоимости.

Уменьшение справедливой стоимости производного финансового инструмента, представляющего собой актив, отражается на счетах бухгалтерского учета следующим образом:

Д 70613 «Доходы от производных финансовых инструментов»,  
70614 «Расходы по производным финансовым инструментам»

К 52601 «Производные финансовые инструменты, от которых ожидается получение экономических выгод»

представляющего собой обязательство:

Д 52602 «Производные финансовые инструменты, по которым ожидается уменьшение экономических выгод»

К 70613 «Доходы от производных финансовых инструментов»,  
70614 «Расходы по производным финансовым инструментам»

Увеличение справедливой стоимости производного финансового инструмента, представляющего собой актив или обязательство оформляется проводками, обратными к приведенным выше.

При прекращении признания производного финансового инструмента, все договоры можно разделить на две группы:

- договор, в результате которого производится покупка или продажа базисного (базового) актива;
- договор, в результате которого не производится поставка базисного (базового) актива.

По договору, в результате которого производится покупка (продажа) базисного (базового) актива, на дату совершения сделки, в учете, на сумму, отраженную в договоре, делается проводка:

Д 47408 «Расчеты по конверсионным операциям, производным финансовым инструментам и прочим договорам (сделкам), по которым расчеты и поставка осуществляются не ранее следующего дня после дня заключения договора (сделки)»

К 47407 «Расчеты по конверсионным операциям, производным финансовым инструментам и прочим договорам (сделкам), по которым расчеты и поставка осуществляются не ранее следующего дня после дня заключения договора (сделки)».

После этого, на счетах бухгалтерского учета списывается сумма накопленной переоценки:

Д 52601 «Производные финансовые инструменты, от которых ожидается получение экономических выгод»

К 47408 «Расчеты по конверсионным операциям, производным финансовым инструментам и прочим договорам (сделкам), по которым расчеты и поставка осуществляются не ранее следующего дня после дня заключения договора (сделки)»

или

Д 47408 «Расчеты по конверсионным операциям, производным финансовым инструментам и прочим договорам (сделкам), по которым расчеты и поставка осуществляются не ранее следующего дня после дня заключения договора (сделки)»

К 52602 ««Производные финансовые инструменты, по которым ожидается уменьшение экономических выгод»

Осуществив указанные операции, бухгалтер принимает к учету приобретаемый актив.

Если в результате сделки приобретается ценная бумага, то делается проводка:

Д счет по учету ценных бумаг (по видам ценных бумаг)

К 47408 «Расчеты по конверсионным операциям, производным финансовым инструментам и прочим договорам (сделкам), по которым расчеты и поставка осуществляются не ранее следующего дня после дня заключения договора (сделки)»

Если в результате сделки приобретается другой актив, кроме ценных бумаг, то данная операция оформляется следующим образом:

Д счет по учету приобретаемого актива

К 47408 «Расчеты по конверсионным операциям, производным финансовым инструментам и прочим договорам (сделкам), по которым расчеты и поставка осуществляются не ранее следующего дня после дня заключения договора (сделки)», а также в зависимости от остатка на счете 47408 он списывается в дебет или кредит символа Отчета о финансовых результатах.

При продаже базисного (базового) актива, в учете делаются проводки, обратные приведенным ранее и с использованием счета 61209 «Выбытие (реализация) имущества».

При прекращении признания договор, в результате которого не производится поставка базисного (базового) актива используется счет 61601 «Вспомогательный счет для отражения выбытия производных финансовых инструментов и расчетов по промежуточным платежам». В корреспонденции с ним отражается списание справедливой стоимости производного финансового инструмента, сумма требований и обязательств, а также определяется финансовый результат.

При осуществлении операций с опционами, сумма премий причитающихся к получению или уплате отражается с использованием счетов 47407, 47408 «Расчеты по конверсионным операциям, производным финансовым инструментам и прочим договорам (сделкам), по которым расчеты и поставка осуществляются не ранее следующего дня после дня заключения договора (сделки)»

Сумму требования или обязательства по уплате премии отражают проводкой: Д 47407, 47408 «Расчеты по конверсионным операциям, производным финансовым инструментам и прочим договорам (сделкам), по которым расчеты и поставка осуществляются не ранее следующего дня после дня заключения договора (сделки)».

К 47407, 47408 «Расчеты по конверсионным операциям, производным финансовым инструментам и прочим договорам (сделкам), по которым расчеты и поставка осуществляются не ранее следующего дня после дня заключения договора (сделки)».

Премию, причитающуюся к получению, отражают на счете 52602 «Производные финансовые инструменты, по которым ожидается уменьшение экономических выгод», а причитающуюся к уплате – на счете 52601 «Производные финансовые инструменты, от которых ожидается получение экономических выгод» в корреспонденции со счетами 47408 и 47407 соответственно.

Исходя из проведенного анализа наглядно видно, что учет производных финансовых инструментов в некредитных финансовых организациях в ближайшее время сильно изменится. Данный процесс имеет как положительные, так и отрицательные последствия.

Основным положительным последствием является тот факт, что наконец-то порядок учета производных финансовых инструментов получил отражение в нормативных актах, что может значительно облегчить работу бухгалтера.

В свою очередь, отрицательных моментов намного больше. Основным фактором, усложняющим порядок ведения бухгалтерского учета производных финансовых инструментов, является применение банковского плана счетов, подразумевающего использование большого количества бухгалтерских счетов и использование некоторых предполагает применение принципов отличных от используемых ранее. Помимо этого, отраслевой стандарт содержит прямую ссылку на МСФО 13, которое применяется сравнительно недавно и пока вызывает много дискуссий.

### ***Литература***

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008, утвержденное приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.10.2008 № 106н.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденное приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.05.1999 № 32н.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденное приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.05.1999 № 33н.
4. Проект Положения (Отраслевого стандарта) Банка России «О порядке бухгалтерского учета производных финансовых инструментов некредитными финансовыми организациями».

# ТРЕБОВАНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ АКТОВ В ОБЛАСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

**Е.С. Терехова** – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Бухгалтерский учет и правовое обеспечение бизнеса»<sup>1</sup>

**Аннотация:** В статье раскрывается роль малого и среднего бизнеса, а также нормативные акты, которые регулируют бухгалтерский учет малого и среднего бизнеса в России.

**Ключевые слова:** малый бизнес, средний бизнес, бухгалтерский учет, нормативное регулирование.

В современных рыночных условиях сектор малого и среднего бизнеса играет немаловажную роль.

Субъекты данного сектора экономики заполняют те ниши, которые крупный бизнес оставляет без внимания. Актуальность малого бизнеса заключается в том, что именно он обеспечивает практически все бытовые нужды общества: парикмахерские, продуктовые магазины, рестораны, и т.д.

При постоянно изменяющихся условиях рынка любое субъект экономики будь то представитель, как крупного, так и малого бизнеса вынужден вести бухгалтерский учёт.

Существует множество и других нормативных документов, регулирующих деятельность в сфере бухгалтерского учёта. Они регламентируют основополагающие принципы и правила ведения бухгалтерского учёта в организации независимо от организационно-правовой формы и размера самого предприятия. Некоторые из них носят рекомендательный характер, некоторые обязательны к применению.

Таким образом, в зависимости от значения и статуса нормативные документы регулирующие бухгалтерский учёт малого бизнеса можно представить в виде определенной многоуровневой системы:

- Федеральные стандарты;
- Отраслевые стандарты;
- Рекомендации в области бухгалтерского учёта;
- Стандарты экономического субъекта<sup>2</sup>.

К первому уровню, помимо Федерального закона № 209 от 24.07.2007 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (далее 209-ФЗ), в котором дано определение субъекта малого и среднего бизнеса,

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – к.э.н., доц. С.А. Макина.

<sup>2</sup> Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учёте».

можно отнести федеральный закон № 402 «О бухгалтерском учёте» (далее 402-ФЗ), определяющему общие принципы ведения учёта в Российской Федерации.

Этот закон устанавливает единые требования к бухгалтерскому учёту, а также создание правового механизма регулирования бухгалтерского учёта, которые являются обязательными для всех физических и юридических лиц. В нём раскрываются общие требования к бухгалтерскому учёту, а так же процесс регулирования бухгалтерского учёта.

Отметим, что с ведением Закона 402-ФЗ субъект малого предпринимательства обязан вести бухгалтерский учёт, кроме случаев, когда он является индивидуальным предпринимателем, осуществляющим в соответствии с законодательством о налогах и сборах учёт доходов и расходов и (или) иных объектов налогообложения либо физических показателей, характеризующих определённый вид предпринимательской деятельности.

Кроме того, обязательным для всех предприятий, ведущих учёт методом двойной записи, является План счетов бухгалтерского учёта и инструкция по его применению<sup>1</sup>.

Как уже отмечалось, ко второму нормативного регулирования системы бухгалтерского учёта малого и среднего бизнеса относятся положения по бухгалтерскому учёту (далее ПБУ), которые носят более конкретный характер, разрабатываются на основе Федерального закона «О бухгалтерском учёте», правил и норм МСФО.

В них рассматриваются вопросы принятия к бухгалтерскому учёту, процесс первоначальной и последующей оценки, амортизации, выбытия, а так же раскрытия информации в бухгалтерской отчётности.

ПБУ обязательны для применения всеми экономическими субъектами, но предприятия малого бизнеса могут применять ПБУ с соблюдением определённых условий.

К третьему уровню нормативного регулирования малого и среднего бизнеса можно отнести, утверждённые Приказом Минфина РФ от 25.12.98 №64н типовые рекомендации по ведению бухгалтерского учёта для субъектов малого предпринимательства.

В них отмечается, что малыми предприятиями бухгалтерский учёт может вестись по простой форме или с использованием регистров бухгалтерского учёта имущества малого предприятия. Это является одной из льгот, которые предоставляются малым и средним предпринимателям на основании 209-ФЗ<sup>2</sup>.

В отношении отчётности для субъектов малого и среднего бизнеса необходимо отметить Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н (ред. от 04.12.2012) «О формах бухгалтерской отчётности организаций».

---

<sup>1</sup> Приказ Минфина России от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению».

<sup>2</sup> Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

На его основании утверждены специальные формы отчетности для субъектов малого и среднего бизнеса. Они основаны на допущении, что отчетность может составляться в сокращенном объеме, а показатели могут включаться только по группам статей без детализации показателей по статьям.

В рамках четвертого уровня нормативного регулирования малого и среднего бизнеса относятся документы, разработанные самим предприятием. К ним можно отнести рабочий план счетов, который разрабатывает каждое предприятие самостоятельно. При этом малые предприятия могут применять упрощенный план счетов.

Таким образом, оценивая комплексно систему нормативного регулирования малого и среднего бизнеса в сфере бухгалтерского учета можно сделать следующие выводы.

Сложившаяся учетная система малого и среднего бизнеса предоставляет большое количество разнообразных льгот. Однако многие преференции, которыми может воспользоваться субъект малого бизнеса, указаны в отдельных пунктах стандартов и других нормативных актов, регулирующих общие принципы учета, что усложняет их применение.

Стоит также отметить активную роль государства в разработке учетной системы малого и среднего бизнеса.

Прежде всего это характеризуется созданием на основании Приказа Минфина России от 28.03.2013 № 67 «О создании Экспертной группы по вопросам ведения бухгалтерского учета и отчетности субъектами малого предпринимательства» специальной экспертной группы для совершенствования системы учета субъектов малого и среднего бизнеса.

Данная группа была созданная в целях совершенствования упрощенных способов ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность.

## ***Литература***

### *Законодательные акты*

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
3. Приказ Минфина России от 17.08.2012 № 113н «О внесении изменений в приказ Министерства финансов РФ от 02.07.2010 № 66н».

### *Нормативные документы*

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая). Федеральный закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая). Федеральный закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья). Федеральный закон от 26.11.2001 № 146-ФЗ.

4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая). Федеральный закон от 18.12.2006 № 230-ФЗ.
5. Постановление Правительства РФ от 09.02.2013 № 101 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства».
6. Постановление Правительства РФ от 16.02.2008 № 79 «О порядке проведения выборочных статистических наблюдений за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства».
7. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н (ред. от 04.12.2012) «О формах бухгалтерской отчетности организаций».
8. Приказ Минфина России от 21.12.1998 № 64н «О Типовых рекомендациях по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства».
9. Приказ ФНС России от 03.09.2013 № ММВ-7-6/311@ «Об утверждении формата представления бухгалтерской (финансовой) отчетности субъектов малого предпринимательства в электронной форме».
10. Приказ Минфина России от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению».
11. Письмо Минфина России от 27.12.2013 № 07-01-06/57795 «Об упрощенных способах ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность».

*Научные и литературные источники*

1. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. URL: <http://smb.gov.ru/statistics/officialdata>.

## ОПЦИОНЫ И БОНУСНЫЕ ПРОГРАММЫ: ПОРЯДОК ОТРАЖЕНИЯ В УЧЕТЕ

**Е.Р. Чернышова** – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Международный учет и аудит»<sup>1</sup>

**Аннотация:** В статье рассмотрены вопросы учета предоставления опционов на акции менеджерам компании. Раскрыты классификации схем опционных программ и требования, предъявляемые к учету выплат, основанных на акциях. Обозначается проблема налогообложения опционных программ.

**Ключевые слова:** опцион, менеджер, системы вознаграждения, основанные на акциях, учет, налогообложение.

В связи с формированием рынка ценных бумаг появились новые объекты управления, которые и в теории бухгалтерского учета, и в российских стандартах по бухгалтерскому учету практически не описаны, к таким факторам хозяйственной жизни относятся производные финансовые инструменты.

Отличительной чертой производных финансовых инструментов как самостоятельного класса ценных бумаг обычно называется их цель обращения, связанная с извлечением прибыли из колебаний цен соответствующего актива. Именно данный факт стал исходным пунктом для использования компаниями таких систем вознаграждения топ-менеджеров, при которых размеры премий работников зависят от изменения стоимости собственных акций предприятия.

Зарубежная практика показала, что выпуск опционов на собственные акции компаний – эффективный способ стимулирования заинтересованности руководителей и сотрудников акционерных обществ в росте рыночной стоимости акций. Опцион для менеджера отличается от обычного тем, что обычно предусматривает ряд дополнительных условий и ограничений, например запрет на продажу или переуступку прав по нему, обязанность отработать определенное время в компании до или после его исполнения, добиться целевых показателей.

Фиксируя цену приобретения акций, опцион дает возможность его владельцу получить доход, но только в случае превышения её рыночной стоимости над зафиксированной в опционе ценой. Поэтому руководители и сотрудники акционерного общества, являющиеся владельцами опционов, заинтересованы в том, чтобы своими усилиями добиться доходности деятельности компании и тем самым повышения рыночной стоимости его акций.

Таким образом, применение опционных программ вознаграждения менеджеров обеспечивает решение следующих задач:

- Мотивация топ-менеджеров на успешное и стабильное развитие компании;

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – к.э.н., доц. Н.Е. Новикова.



- Повышение лояльности и удержание ключевых сотрудников в течение длительного времени;
- Формирование ответственности за финансовый результат компании, при котором топ-менеджеры работают с большей отдачей;
- Повышение инвестиционной привлекательности компании за счет успешной реализацией работниками стратегических задач;
- Мотивация отказа от возможности максимизировать прибыль в краткосрочном периоде в ущерб долгосрочному развитию.

В отечественной практике опционные программы на данный момент используются только крупными компаниями, являющимися лидерами рынка. В частности, в разное время планировали использовать опционные схемы мотивации «Вымпелком», ТНК-ВР, ОМЗ, «Вимм-Билль-Данн», «Газпромбанк», МТС и ряд других компаний [4].

Наиболее распространенными видами опционных программ являются безусловные опционы, целевые опционные программы и фантомные опционные планы.

Безусловные опционы предполагают предоставление права выкупа акций по цене ниже рыночной без каких-либо условий. Работники могут сразу же после получения акций продать их и получить премию на разницу между ценой предоставления акций и рыночной стоимостью.

Особенность применения целевых опционных программ связана с тем, что акции выдаются менеджеру через определенный период времени только при условии достижения определенных целевых показателей. Иногда единственным условием наделения менеджера акциями может быть сам факт работы на компанию в течение всего срока действия опционной программы.

В последнее время компании отказываются от опционов на реальные акции, которые дают работнику право на выкуп акций в будущем [5]. Все чаще их заменяют опционами на фантомные акции, которые предполагают, что работник получает право на доход, рассчитываемый исходя из динамики рыночной стоимости акций за установленный период времени. Преимущество фантомных опционов в том, что компании не нужно тратить дополнительные ресурсы на выкуп с рынка собственных акций. Вместо этого она выплачивает работнику дополнительную денежную компенсацию.

Учет опционных программ может существенно отличаться в зависимости от установления компанией условий получения работником дохода. Применение опционных программ стимулирования работников усложняется тем, что действующее российское законодательство устанавливает четкой регламентации опционных форм вознаграждения. Основным регулирующим документом является ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений», но оно касается только финансовых вложений, которые не охватывают даже все финансовые активы.

Значительным шагом было введение в действие на территории Российской Федерации Международных стандартов финансовой отчетности. Так учет опционных программ регулируется МСФО (IFRS) 2, целью которого является ре-

гламентация отражения в финансовой отчетности операций с выплатами, основанными на акциях.

При применении данного стандарта необходимо обратить внимание на различия в учете программ поощрения менеджмента в зависимости от того, производятся ли выплаты долевыми инструментами или выплатами на основе долевого инструмента, осуществляемых в денежной форме.

В отношении операций с выплатами, основанными на акциях, компания должна оценивать полученные товары и услуги непосредственно по справедливой стоимости полученных товаров или услуг. Компания должна оценивать справедливую стоимость полученных от работников услуг на основе справедливой стоимости предоставленных долевого инструмента, так как обычно не представляется возможным достаточно надежно оценить справедливую стоимость полученных услуг.

Согласно положениям стандарта, все суммы по сделкам с использованием долевого инструмента подлежат отражению в отчетности по справедливой стоимости приобретенных в таких сделках товаров или услуг. Оценка справедливой стоимости вознаграждений, основанных на акциях, обычно осуществляется с использованием моделей оценки опционов. Выбор компанией модели для расчета зависит от сложности структуры плана выплат вознаграждений и требует учета целого ряда факторов: процентной ставки; цены исполнения опциона; текущего курса акций; устойчивости курса акций.

#### *1. Учет программ поощрения менеджеров с выплатами долевыми инструментами*

Рассматриваемые в данном пункте программы вознаграждения предполагают, что работник получает опционы на реальные акции. В рамках таких программ опционы учитываются в составе капитала компании и оцениваются по справедливой стоимости на дату предоставления.

Если компания осуществляет поощрение работников, используя безусловные опционы, то на дату заключения соглашения о безусловном предоставлении долевого инструмента компания признает получение услуг в полном объеме и соответствующее изменение капитала у себя в отчетности.

Гораздо большее распространение получили схемы вознаграждения, основанные на применении целевых опционов [3]. Оценка таких сделок зависит от того, является условие предоставления прав рыночным или нет. Это связано с обязанностью компании оценивать продолжительность предполагаемого периода вступления прав в силу на дату предоставления, исходя из наиболее вероятного срока достижения заданных показателей деятельности.

Рыночные условия связаны с рыночной ценой долевого инструмента компании, к таким условиям относятся следующие условия: превышение общего дохода на капитал над целевыми значениями, динамика курса акций компании лучше динамики индекса акций, достижение определенного уровня рыночной цены акций компании. Рыночные условия включаются в справедливую стоимость долевого инструмента на дату предоставления прав на выплаты на основе долевого инструмента.

Остальные возможные условия признаются не рыночными, к ним можно отнести достижение целевого показателя продаж, достижение целевого показателя прибыли, продолжение работы в компании в течение определенного периода времени. Такие условия учитываются при определении числа инструментов, ожидаемых к исполнению. В последствии если фактическое число переданных акций отличается от первоначально планируемого, то величина расходов соответственно корректируется в период передачи прав на акции.

В учете вознаграждения работникам, выплачиваемые долевыми инструментами, признаются в течение периода вступления в права и получают следующее отражение в учете:

Дебет «Расходы на вознаграждение работников»

Кредит «Капитал»

В случае, если условия программы поощрения не выполняются, то отраженные обязательства перед сотрудником списываются на прочие доходы компании в том отчетном периоде, когда проведена оценка деятельности сотрудника и вынесено решение о невыплате премии или сотрудник дал гарантированный отказ от приобретения опциона.

## *2. Учет программ поощрения менеджеров с денежными выплатами, основанными на долевыми инструментах*

Учет сделок, которые завершаются выплатами работникам денежных средств, отличаются от ранее рассмотренных, именно такие сделки основаны на использовании фантомных акций. Фантомные опционные программы в первую очередь подходят тем компаниям, которые не желают размывать акционерный капитал.

В рамках таких опционных программ топ-менеджеры имеют право на прирост фондовой стоимости (право на удорожание акций). При этом услуги работников должны будут признаваться в момент получения и подлежат оценке по справедливой стоимости принятых обязательств.

Справедливая стоимость принятого обязательства при операциях с денежными выплатами подлежит обязательной переоценке на каждую отчетную дату до наступления погашения. Таким образом, корректировке будет подлежать не количество долевыми инструментами, подлежащих передаче, а величина обязательств. При этом МСФО (IFRS) 2 устанавливает, что все такие изменения справедливой стоимости подлежат признанию в отчете о прибылях и убытках за отчетный период.

В учете выплаты денежными средствами на основе долевыми инструментами признаются также в течение периода вступления в права:

Дебет «Расходы на вознаграждение работников»

Кредит «Обязательство»

Впоследствии при полном вступлении прав в силу:

Дебет «Обязательство»

Кредит «Денежные средства»

### *3. Учет программ поощрения менеджеров с возможностью выбора способа расчетов*

Сделки с правом выбора: рассчитаться денежными средствами или долевыми инструментами, по усмотрению компании или работника, означают выпуск комбинированного финансового инструмента. Такой инструмент включает долговой компонент, по которому оговоренная сторона сделки вправе требовать оплаты денежными средствами, и долевого компонента, по которому она же вправе требовать оплаты долевыми инструментами, а не денежными средствами.

Долевой компонент определяется расчетным путем, как разница между справедливой стоимостью переданного инструмента и справедливой стоимостью долгового компонента. Однако операции с выплатами, основанными на акциях, одна из сторон имеет право выбора, часто структурируются таким образом, чтобы справедливая стоимость каждого варианта оплаты была одинаковой.

Компания должна отражать отдельно услуги в отношении каждого компонента комбинированного финансового инструмента:

- В отношении долгового компонента компания должна признать приобретенные услуги и обязательство по оплате за них. То есть аналогично операциям с денежными выплатами, основанными на акциях.
- В отношении долевого компонента – признать полученные услуги и соответствующее увеличение капитала.

Таким образом, в учете отражение комбинированного финансового инструмента предполагает комбинацию записей, рассмотренных в двух предыдущих пунктах.

Если работник в итоге выбирает оплату денежными средствами, то при фактической выплате происходит гашение начисленного обязательства. Если же он отказывается от денежной выплаты и выбирает акции, то по факту передачи акций он становится акционером, и соответствующие изменения в капитале отражаются в учете.

Если право выбора формы оплаты предоставляется компании, то в учете такие операции изначально будут отражаться либо в соответствии с п. 2а, либо в соответствии с п. 2b МСФО (IFRS) 2, в зависимости от того, какой способ расчета будет выбран.

Отдельно стоит отметить, что налогообложение является еще одной причиной, по которой опционы в России пока используются не так, как могли бы. Данная проблема связана с отсутствием каких-либо специальных налоговых льгот для самой компании и ее работников. На Западе затраты компании на опцион во многих юрисдикциях трактуются как затраты компании по удержанию сотрудников, поэтому признаются расходом по оплате труда, которые в дальнейшем при расчете налогооблагаемой прибыли компания может отнести на затратную часть. В России же при реализации акций сотрудникам вся сумма прироста стоимости акций с момента их приобретения компанией до момента реализации будет облагаться налогом на прибыль.

При реализации опционной программы обязанность уплаты налогов может быть возложена как на работодателя, так и на сотрудника. Поэтому при формировании механизма поощрения менеджмента необходимо уделить внимание и данному вопросу в целях оптимизации налогообложения предприятия.

Опционные программы мотивирует руководство и сотрудников на повышение эффективности деятельности, объединяя риски и интересы акционеров и участников таких программ. Применение опционных программ помогает компании в достижении ею целевых показателей деятельности в долгосрочной перспективе, а также обеспечивает закрепление лучших менеджеров в организации. Предприятиям, которые уже используют или только начинают разработку опционной программы поощрения работников, при составлении ими отчетности по МСФО необходимо иметь в виду, что схожие схемы вознаграждения в учете зачастую будут кардинально отличаться. Детально проработанная схема вознаграждения работников позволит компании достоверно и прозрачно формировать показатели ее финансовой отчетности.

### ***Литература***

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая). Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ.
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 2 «Платеж, основанный на акциях» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160 н).
3. *Грачева Р.Е.* Платеж, основанный на акциях // «Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения». 2012. № 20.
4. *Дормидонтова С.* Опцион для топ-менеджера // Финансовый директор. 2008. № 6.
5. *Петров И.* Системы вознаграждения высшего менеджмента компании // Экономическая политика. 2012. № 5.

## «ЛЖЕБАНКРОТСТВО»: СХЕМЫ И ПУТИ ВЫЯВЛЕНИЯ

Л.С. Тюлюкина – выпускница Факультета учета и аудита, кафедры «Бухгалтерский учет в коммерческих организациях», направление «Экономика»<sup>1</sup>

**Аннотация:** Статья посвящена рассмотрению схем преднамеренного банкротства и путей их выявления. Рассмотрены 2 наиболее часто используемые схемы – вывод активов и перераспределение финансовых потоков. В ходе исследования раскрываются основные подходы к выявлению преднамеренного банкротства.

**Ключевые слова:** Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)», преднамеренное банкротство.

Банкротство в условиях развитой и нормально функционирующей рыночной экономики, несмотря на свою «болезненность», является одним из основных действенных механизмов функционирующим в целях поддержания эффективности общественного воспроизводства.

Институт банкротства обеспечивает как интересы кредиторов, так и интересы должника, с одной стороны, обеспечивая гарантии имущественных интересов кредиторов за счет имущества должника, с другой стороны, погашая не удовлетворенные требования кредиторов при недостатке имущества у предпринимателя.

Вместе с тем, институт несостоятельности является достаточно уязвимым к мошенническим схемам, поскольку процедуры банкротства часто используются для уклонения от погашения кредиторской задолженности, что квалифицируется как преднамеренное банкротство.

Поскольку преднамеренное банкротство затрагивает не только частные интересы кредитора и должника, но и подрывают доверие в хозяйственном обороте, мы считаем целесообразным уделить внимание преступлениям, связанным с банкротством, а именно вопросу преднамеренного банкротства.

Преднамеренное банкротство согласно законодательству – это совершений действий, заведомо влекущих неспособность юридического лица в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Иначе говоря, преднамеренное банкротство заключается в совершении взвешенных действий, влекущих за собой ухудшение финансового состояния хозяйствующего субъекта, и как следствие создания или увеличения неплатежеспособности.

К способам, посредством которых неплатежеспособность может быть увеличена, относятся:

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – к.э.н., доц. К.А. Артамонова.

- 1) Заключение контрактов на заведомо невыгодных условиях, в том числе предусматривающих жесткие финансовые санкции в случае неисполнения;
- 2) Снижение ликвидности активов, например при выпуске неконкурентоспособной продукции;
- 3) Принятие на себя чужих долгов в качестве поручителя и т.д.

Рассмотрим типичные схемы преднамеренного банкротства.

#### 1. Вывод активов.

Название схемы говорит само за себя, из предприятия выводится ценное имущество, к которому, прежде всего, относятся основные средства.

Вывод активов осуществляется следующими способами:

- **Имущество выводится посредством договора купли-продажи не известной компании.** Данный способ реализуется с помощью «цепочки» сделок с «фирмами-однодневками», при этом осложняется возможный процесс расследования со стороны компетентных органов, а имущество, в конечном итоге оказывается в новой подконтрольной компании. Сложность данного способа заключается в законном обосновании совершения вывода актива, так как вывод активов должен положительно сказаться на экономическом развитии организации. В противном случае обвинения в преднамеренном банкротстве неизбежно.

- **Передача имущества в уставный капитал другого юридического лица.** В реализации этой схемы основой является передача имущества подконтрольной компании. Право собственности на имущество перейдет к новому юридическому лицу. Далее происходит реорганизация нового юридического лица, а возвращение активов становится практически невозможным.

- **Имуществом погашаются обязательства перед заинтересованными третьими лицами.** Заключается заведомо невыполнимый договор с «подставной» компанией, а обеспечением выполнения обязательств является имущество компании-должника, которое чаще всего передается в залог с хранением у залогодателя. Обязательство по договору соответственно не выполняется, а имущество, либо реализуется на торгах на основании соглашения залогодержателя и залогодателя, либо кредитор предъявляет иск по невыполненному обязательству в соответствии с договором с одновременным взысканием на предмет залога.

#### 2. Перенаправление финансовых потоков.

Зачастую подобная схема начинает реализовываться задолго до начала процедуры банкротства с целью скрывания мотивов преступных деяний, а также из-за возможного блокирования счетов должника.

Способы перенаправления финансовых потоков:

- **Выдача наличных денежных средств подотчетным лицам.**
- **Товарообменные операции.**
- **Передача давальческого сырья.**

После осуществления описанных схем организация состоит из ненужного имущества и неурегулированной кредиторской задолженностью. Вследствие чего инициируется возбуждение дела о банкротстве предприятия-должника.

Казалось бы, вывели активы, объявили «остаточное предприятие» банкротом, а затем начали бизнес с чистого листа.

Однако сейчас вышеназванные схемы, позволяющие сохранить фонды и начать «жизнь с чистого листа» не так просто реализовать.

Во-первых, если компания своим оставшимся имуществом может расплатиться не со всеми кредиторами, то по долгам предприятия вынужден будут заплатить его бенефициары.

Во-вторых, с появлением понятия «подозрительные сделки» будут подлежать проверке все операции с имуществом, цена которого превышает 20% стоимости активов компании.

Таким образом, первая схема – вывод активов, заключенные за три года до банкротства и позже, могут быть квалифицированы арбитражными управляющими как подозрительные.

Также подозрительной может быть квалифицирована схема с фиктивными займами, но здесь существует лазейка для желающего обанкротиться. Оспаривать подозрительные сделки имеет право лишь арбитражный управляющий, соответственно, если управляющая окажется ставленник банкротящейся компании, то он наверняка не заметит подозрительного займа.

Кроме того в последнее время раскрываются схемы с дочерними компаниями из-за явных «родственных» связей между компаниями. Несмотря на то, что многие отечественные предприятия научились перекладывать свои долги на одну из структур, после чего банкротить ее, но при этом обремененную долгами «дочку» заблаговременно выводили из состава группы. Реализация этой схемы во многом зависит от доказательств аффилированности.

Практическая реализация изложенных схем банкротства подтверждается наличием судебной практики. В частности одним из распространенных способов преднамеренного банкротства является банкротство компании, которая имеет долги перед третьими лицами. Такие долги могут быть связаны, например, с потерей компанией платежеспособности, маленькой рентабельностью или другими причинами. Рейдеры, найдя такие компании, скупают долги у третьих лиц и с помощью судебных процедур банкротят компанию. Дело в том, что в соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» заявление кредитора будет принято судом к рассмотрению, если его требования в объеме 100 тыс. руб. и более не были удовлетворены в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены (п. 2 ст. 3, п. 2 ст. 6 Закона № 127-ФЗ).

Но если данный способ является относительно законным, то рейдеры часто прибегают и к незаконным способам. В качестве примера можно назвать случай подделки документов, решений собрания акционеров, подделки решений о реорганизации компании в виде слияния или присоединения.

В случае корпоративного конфликта, одна из сторон может продать акции фирме-пустышке, которая будет просто блокировать принятие решений, блокировать деятельность компании, не одобрять крупные сделки, что рано или поздно может привести компанию к банкротству.

Также распространены такие способы, как скупка акций, целенаправленное занижение стоимости предприятия, наложение ареста через суд.



В этой связи характерен пример с захватом предприятия «Таганский мясо-перерабатывающий завод» (ТАМП, г. Москва). Располагая 14% акций его головной структуры, ООО «ТАМП-холдинг» – новоявленный совладелец – через суд добился ареста контрольного пакета акций предприятия и вывода из состава акционеров всех владельцев общества, обвинив их в нанесении предприятию экономического ущерба. Оставшись единоличным хозяином холдинга, данное лицо немедленно перевело контрольный пакет акций на баланс сторонней компании. Пройдя через ряд фирм-посредников, в итоге 56% акций комбината оказались в МДМ-банке, который продал их фирме «Агрос».

Перейдем к рассмотрению подходов к выявлению преднамеренного банкротства.

Всем известен существующий алгоритм выявления признаков преднамеренного банкротства, согласно которому, во-первых, проводится анализ значений и динамики показателей, характеризующих платежеспособность должника.

Во-вторых, проводится анализ сделок и действий менеджмента, повлекших изменения в показателях платежеспособности должника.

При выявлении преднамеренного банкротства необходимо тщательно изучить бухгалтерскую документацию должника, поскольку описанные выше действия осуществляются путем искажения истинных данных.

В процессе выявления преднамеренного банкротства надлежит определить наличие умышленного намерения совершения невыгодных сделок, для чего требуется установить:

- в чем конкретно заключалась невыгодность и неэффективность совершаемых сделок;
- когда и с кем были заключены нецелесообразные сделки;
- знали/участвовали ли контрагенты в преступных схемах должника;
- каким образом удавалось убедить/обмануть акционеров для принятия неэффективных решений;
- каковы выгоды должника вследствие нецелесообразного ведения дела

Таким образом, нами было проведено исследование схем преднамеренного банкротства и путей их выявления, которое свидетельствует о том, что все вышеперечисленные способы, имеющие практическое применение чему способствует несовершенство Российской нормативно-правовой базы.

### ***Литература***

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая). Федеральный закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ (с изм. и доп.).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) Федеральный закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ (с изм. и доп.).
3. ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127-ФЗ.
4. *Ефимова О.В.* Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник. М.: Омега-Л, 2013.
5. СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru>.

# АНАЛИТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА НА ОСНОВЕ ПОТОКА СОБЫТИЙ

**В.В. Бердников** – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Бизнес-аналитика»<sup>1</sup>

**Аннотация:** В статье изложена концепция моделирования бизнес-процессов на основе потока событий. Описаны основные этапы и преимущества реализации подхода моделирования на основе событий над иными методами. Для описания бизнес-процессов использована методология ААЕ. Представлена аналитическая оценка гибкости предлагаемой модели относительно изменений внешних условий и времени.

**Ключевые слова:** бизнес-анализ, бизнес-процессы, адаптивность, моделирование на основе событий, гибкость, эффективность, результативность.

Развитие бизнес-анализа в России и за рубежом привело к ситуации, в которой в компаниях, реализующих эффективную систему управления, планирование и контроль все большего числа бизнес-процессов осуществляется с применением информационных систем, представляющих совокупность явных моделей бизнес-процесса [2, с. 31]. Автоматическая координация параметров увеличила точность и эффективность выполнения бизнес-процессов организации. Однако, с появлением более динамичной организационной среды, некоторые модели бизнес-процессов оказались негибкими, что сделало трудновыполнимой их адаптацию к новым условиям. Таким образом, в условиях нарастающей неопределенности, гибкость бизнес-процессов признается одной из важнейших характеристик качества управления компанией. Исследованию проблематики разработки и применения способов и приемов увеличения гибкости бизнес-процессов были посвящены работы ряда отечественных и зарубежных исследователей [1, 2, 4, 5]. Большинство этих подходов ориентировано на обеспечение адаптируемости бизнес-процессов к ожидаемым изменениям внешней среды, однако они не обеспечивают их гибкость при наступлении ранее непредвиденных событий.

По мнению ряда исследователей, такая гибкость представляет собой результат идентификации, на момент создания модели, множества вариантов реализации будущих событий. Это дает считать подход, основанный на событиях (event-based approach), как более перспективный в практике, так как он позволяет определять внешние события, не привязывая их к конкретному бизнес-процессу. Одним из самых распространенных примеров этого подхода являются событийные цепи процессов (event-driven process chains, EPC's), которые

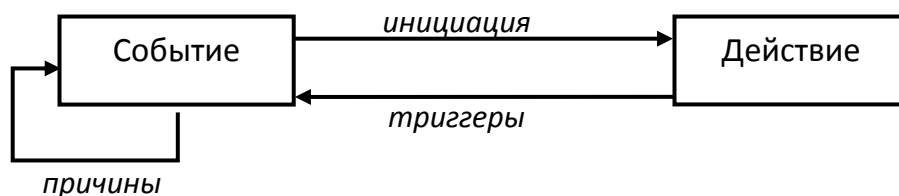
---

<sup>1</sup> Научный руководитель – д.э.н., проф. В.И. Бариленко.

поддерживается системой ARIS, и применяются для целей планирования, анализа и контроля состояния бизнес-процессов. Хотя метод EPC использует концепцию событий, основные параметры бизнес-процессов обычно определяются во время их разработки, так как внимание во время его использования не сосредоточено на гибкости бизнес-процесса. Предложенный далее подход позволяет учитывать больший спектр событий непосредственно во время выполнения бизнес-процесса, что делает его более адаптивным.

Концепция событийной среды организации основана на определении события. Событие – значимое изменение, происходящее внутри или за пределами организации [9, с. 50–52]. События генерируются либо в результате завершения внутреннего действия, или потому, что другие события произошли. Таким образом, событие может быть вызвано управленческим действием (бездействием) или другим событием, или тем и другим. Любой бизнес – это цепочка событий, которая предполагает упорядоченность управленческих процессов, имеющих, соответственно, вход и выход. Параметры реализации того или иного процесса связаны с оценкой событий.

В агробизнесе, например, результат зависит от многих событий, имеющих слабо прогнозируемый характер. Тем не менее, события должны объединяться посредством причинно-следственной связи, что позволяет обосновывать параметры управленческих решений и прогнозировать затраты и результаты. Рассмотрим, например, событие «Дождь» в процессе проведения работ по уборке зерна. Это событие необязательно приведет к какому-то другому событию. Тем не менее, при высокой интенсивности, оно может привести к событию «Зерновые полегли», что в свою очередь вызовет событие «Изменение сроков и технологии комбайновой уборки». Этот пример показывает простые отношения, но могут быть события, которые происходят по причине наступления двух других и не наступления третьего. Например, при условии затяжных дождей и недостатке фуража, зерновые могут использоваться для заготовки зернофуража (в виде, например, сухого сенажа), что не потребует последующего обмолота скашиваемых растений. Таким образом, скашивание зерновых в валки не обязательно потребует в дальнейшем процедуру их транспортировки на ток для дальнейшего обмолота. Такие события мы назовем сложными (complex events). Понятие определения и использования отношений (времени, причинности и т.д.) между событиями входит в обработчик сложных событий (Complex events processing) [8, с. 43]. Согласно методологии событийного моделирования основные события и причины их возникновения изображены на рисунке 1. Одно событие может привести в действие другое событие, прямо или косвенно, через действия к которым приводит первое событие. Логика событийного моделирования может быть использована для разработки бизнес процессов (BPM) кардинально отличающихся от стандартных процессов, основанных на действиях.



**Рис. 1.** Схема моделирования бизнес-процессов, основанных на событиях

В методическом подходе, основанных на действиях, функциональность процесса представлена в виде единиц измерения, действий, которые тесно связаны между собой с помощью заранее заданных последовательностей, т.е. бизнес-процесс изображает поток выполнения действий. При моделировании, основанном на событиях, напротив, акцент делается, не только на действиях, но и на событиях которые к ним привели, и событиях, вызвавших последующую реализацию сценариев развития процесса. В подходе, основанном на действиях, события происходят по цепочке. Последовательный переход, например, от действия к другому, происходит после завершения первого действия, что означает тот факт, что следующее действие, может начаться только при условии завершения предыдущего.

Тем не менее, события, рассматриваемые как отдельные объекты управления, обеспечивают возможность контроля выполнения действий, обеспечивая в то же время слабую связь между ними. Каждое действие рассматривается как автономная единица управления, в то время как мы осуществляем мониторинг только событий, инициирующих его, а также событий, инициируемых им. В этом смысле понятие бизнес-процесса как таковое устраняется; функциональность предприятия описывается в терминах автономных действий, событий и соответствующих комбинаций событий. Поток действий является определяемым с помощью триггеров. Поэтому цепи бизнес-процессов развиваются гибко с течением времени. Независимость действий способствует гибкости, так как увеличивает количество вариантов моделей бизнес-процесса. Таким образом, изменения, касающиеся последовательности действий, и (или) удаления/добавления действий могут производиться более эффективно и результативно. Принимая во внимание тот факт, что на практике управления лица принимающие решения (ЛПР) обычно выполняют действия в ответ на происходящие события. Подход на основе событий позволяет лучше моделировать инициацию действий ЛПР, что особенно актуально в динамической среде, где необходимо реагировать на ранее непредвиденные события. Действия рассматриваются как единица функциональности организации, в то время как прямая идентификация всех вариантов действий будет трудной и неэффективной процедурой. В подходах ориентированных на действия, моделирование часто начинается с идентификации бизнес-процесса как «черного ящика», который затем раскладывается на подпроцессы, пока варианты действий не будут определены. Аналогичным образом, для усовершенствования событийного моделирования приме-

няется системный подход к управлению организацией: предприятие – устойчивая система с четко определенными границами [6, 7]. Эти границы выделяют предприятие в рамках внешней среды, представляющей собой совокупность клиентов, поставщиков, партнеров и т.д. Взаимодействие с внешней средой представляют собой как события. Таким образом, предприятие реагирует, как на события, оказывающие внешнее воздействие, так и на процессы, происходящие внутри организации. В связи с внешним воздействием, такие события принято называть «краевые события». Краевые события могут быть как входящие, так и исходящие по отношению к внешней среде. Предприятия, рассматриваемые как системы, могут быть проанализированы разложением на подсистемы (блоки), каждая из которых рассматривается как объект анализа и планирования. Такое разложение может быть произведено логически, либо на основе организационной или функциональной структуры организации (отделы). В свою очередь, каждый блок может быть представлен как совокупность единиц более низкого порядка. Таким образом, предприятия раскладываются на единицы управления, каждая из которых представляет отдельную функцию организации. Функциональность единиц самого низкого уровня, которые в дальнейшем не подлежат структурированию, описывается путем определения событий, действий и их взаимосвязей. Происходящие из внешней среды события распространяются вплоть до единиц иерархии и, в конечном счете, инициируют действия. При этом, внешние события могут быть распространены на более чем одну единицу каждого уровня. Следует отметить, что связь блока одного уровня с другими блоками может рассматриваться, как некая внешняя среда. Основанное на процессно-ориентированном подходе идентификация объектов управления АО функциональности, существенно отличается от текущей тенденции моделирования предприятия. При традиционном моделировании каждая единица рассматривалась отдельно, тогда как в событийном моделировании – единицы управления рассматриваются только вместе, с возникающими между ними взаимосвязями. Такой подход помогает бизнес-аналитику определить события и действия на более низком уровне и понять их существенность как для предприятия в целом, так и для конкретной структурной (функциональной) единицы предприятия. Принципиальная разница событийно-функционального подхода, по сравнению с процессным, заключается в том, что процессный подход определяет все процессы заранее, а в событийном моделировании происходит в цепочках во время реализации процесса, что и обеспечивает большую гибкость.

В основанном на событиях подходе, выявление значимых событий и инициируемых ими действий является одним из важнейших вопросов. Однако выявление наиболее важных событий из числа всех возможных может стать затратным и трудным процессом. Более эффективным на наш взгляд может считаться идентификация существенных событий на основе инициируемых действий, и действий, запускающие их (триггеры). В этом смысле, моделирование действия может помочь аналитику выявить и смоделировать значимые события. Проблема сводится к идентификации действий. Для этого используется

субъектно-ориентированный подход. Моделирование, реализующее субъектно-ориентированный подход (actor-action-event, ААЕ) предполагает следующие четыре этапа:

*Этап 1: Идентификация субъектов.* Субъекты – пользователи, ответственные за выполнение заданий в компании. Множество исследователей сосредоточены на вопросе идентификации субъектов. Таким образом, существуют несколько методов для определения субъектов. ААЕ не привязана к конкретной методологии или набору субъектов, так как моделирование происходит в зависимости от контекста и временной структуры. Таким образом, решение о выборе субъектов остается за аналитиком.

*Этап 2: Идентификация иерархии и действий.* Каждый субъект может описать свои повседневные обязанности. На основе этих описаний могут быть определены основные действия. Граничные события для предприятия также могут быть определены.

*Этап 3: Моделирование действий.* Каждое действие, определенное на предыдущем этапе, моделируется как отдельное, а не как часть бизнес-процесса. Составляющие определения действий могут быть изображены в качестве диаграммы  $E_i$  – события (рисунок 2).

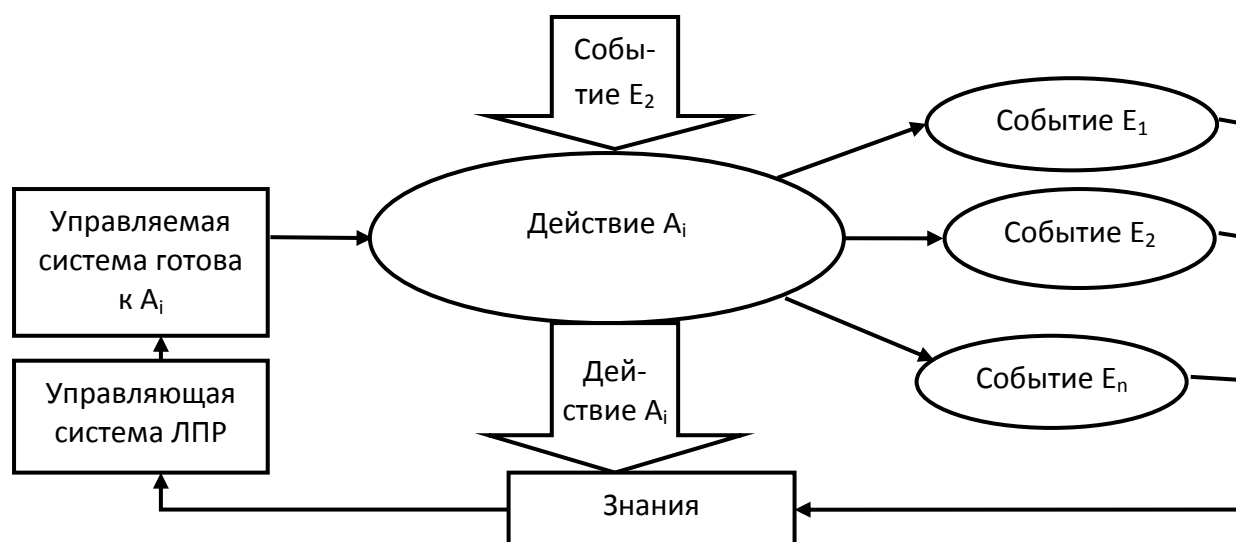


Рис. 2. Составляющие определения действий

*Этап 4: Определение событий и связей.* Моделирование действий позволяет определить события, которые вызывают или инициируются ими. Следующим шагом будет указание связей между событиями. Эти связи определяют поток действий во время выполнения процесса. Самым простым является отношения причинности, например  $E_1 \rightarrow E_2$ . То есть событие  $E_1$  вызывает событие  $E_2$ . Более сложные связи могут быть построены с помощью логических операторов. Определение таких связей позволяет определить возможные цепочки действий. С помощью соответствующего программного обеспечения такие це-

почки могут быть смоделированы автоматически. Кроме того могут быть найдены ошибки в цепочках действий, что позволит подробнее описать бизнес-процесс.

Реализация модели планирования и контроля бизнеса, основанной на событийном подходе, обеспечивает возможность менеджменту более полного учета реакции (действий) различных групп его стейкхолдеров. Это создает благоприятные условия для согласования интересов при выборе алгоритма действий в конкретных событиях и способствует непрерывности и устойчивости экономического роста [3, с. 49].

Таким образом, достижение адаптируемости процессно-событийных цепочек создания ценности может быть обеспечено с использованием методов моделирования, основанного на событиях. Для обеспечения наибольшей гибкости управления бизнес-аналитик должен использовать методологию ААЕ. В соответствии с этой методологией бизнес-аналитик осуществляет мониторинг и прогнозирование с субъектов низшего уровня, получая при этом модели цепи действий и событий, которые впоследствии могут быть инсталлированы в процессные цепочки создания ценности более высокого уровня, непосредственно уже в процессе их реализации. Это повышает качество управления и устойчивость экономического роста коммерческой организации.

### **Литература**

1. *Бариленко В.И.* Основы бизнес-анализа: учебное пособие / В.И. Бариленко, В.В. Бердников, Р.П. Булыга и др.; под ред. В.И. Бариленко. М.: КНОРУС, 2014. (Магистратура).
2. *Бердников В.В.* Проблемы формирования и перспективы применения аналитической модели контроллинга // *Экономический анализ. Теория и практика.* 2013. № 46 (349). С. 27–42.
3. *Ефимова О.В.* Анализ устойчивого развития компании: стейкхолдерский подход // *Экономический анализ. Теория и практика.* 2013. № 45 (348). С. 41–51.
4. *Ранадиве В.* Предвидение. Новая эволюционная упреждающая модель бизнеса / Вивек Ранадиве; пер. с англ. М.: Эксмо, 2008.
5. *Bae Joonsoo, Bae Hyerim, Kang Suk-Ho and Kim Yeongho,* 2004. 'Automatic Control of Workflow Processes Using ECA Rules'. *IEEE Transactions On Knowledge And Data Engineering*, Vol. 16, No. 8. P. 1010–1023.
6. *Desai Anand,* 2005. 'Adaptive Complex Enterprises'. *Communications of the ACM*, Vol. 48, No. 5. P. 32–35.
7. *Haeckel S.H.,* 1999. 'Adaptive Enterprise: Creating and Leading Sense-and-Respond Organizations'. Harvard Business School Press, Boston.
8. *Luckham David,* 2002. 'The Power of Events'. Addison-Wesley.
9. *Michelson M. Brenda,* 2006. 'Event-driven Architecture Overview'. Patricia Seybold Group. <http://dx.doi.org/10.1571/bda2-2-06cc>.

## АНАЛИЗ КАЧЕСТВА КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОВАРА

П.Ю. Бессмертных – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Финансовый анализ в коммерческих организациях»<sup>1</sup>

**Аннотация:** В статье раскрыт метод оценки качества продукции как один из наиболее весомых факторов при оценке уровня конкурентоспособности компании в целом. Выделена группировка показателей на обобщающие, индивидуальные и косвенные. На основе анализа существующих определений, в статье дается свое определение качества, как интегрального показателя.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность товара, дифференциация показателей, анализ качества товара.

В условиях совершенной конкуренции и вступления России в ВТО, компаниям необходимо повышать уровень конкурентоспособности производимых товаров. Успешная реализация данной задачи предполагает анализ качества выпускаемого товара, а также анализ установленных мировых нормативов и стандартов качества [1]. Актуальность определения качества товара не вызывает сомнений, потому что по мере роста обеспеченности населения предметами личного потребления, решающую роль занимает именно качество предлагаемого изделия. Если оно будет неудовлетворительным со стороны населения, то компания будет производить продукцию на склад.

В современной литературе достаточно много определений понятия «качество». МС ИСО 9000 [2] трактует это понятие, как степень, с которой совокупность собственных характеристик выполняет требования потребителя. Американские экономисты оценивают качество, как тотальное соответствие характеристик продукции или услуги, включающих маркетинг, разработку, производство и обслуживание, в результате чего использование продукции будет соответствовать ожиданиям потребителя [3].

Качество продукции – важнейшая категория, зависимость которой объясняет через ряд факторов, а именно финансовых, инвестиционных, экономических (себестоимость, валовая прибыль, рентабельность продаж и др.). Однако качество – это и интегральный показатель, отражающий эффективность использования торговых площадей, технологий, систем маркетинга и менеджмент качества.

Различают обобщающие, индивидуальные и косвенные показатели качества товара [4].

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – к.э.н., проф. Г.В. Сергеева.



Обобщающие показатели характеризуют качество всей продукции не исключая ее вида и назначения, а именно:

- удельный вес новых товаров в общем весе продаж;
- удельный вес сертифицированной продукции по международным стандартам;
- удельный вес сертифицированной продукции по национальным стандартам;
- экономический эффект и дополнительные затраты на улучшение качества продукции;
- потери от брака.

Индивидуальные показатели включают в себя технико-эксплуатационные свойства, например:

- надежность, срок эксплуатации;
- технологичность;
- уровень стандартизации;
- сортность продукции.

К косвенным показателям относятся штрафы за некачественную продукцию, удельный вес бракованной продукции и другие.

Анализ качества продукции сводится к анализу каждой из группы факторов, рассмотренных выше.

Первый этап анализа заключается в изучении динамики обобщающих показателей, сравнение плана с фактом и их причины изменений. В таблице 1 представлена расчетная таблица по одному из ритейлеров.

*Таблица 1*

**Оценка динамики обобщающих показателей**

<i>№</i>	<i>Показатель</i>	<i>Показатели предыдущего года</i>	<i>Показатель отчетного года</i>	<i>Дельта (+/-)</i>
1	Выручка от продаж, тыс. руб.	251 000	331 800	+80 800
2	Удельный вес, %			
2.1	Новых изделий	10	12	+2
2.2	Экспортируемой продукции	20	25	+5
2.3	Рекламация	2	1,5	-0,5
3	Потери от брака, тыс. руб.	4016	5972	+1956

Согласно данным расчетам, можно сделать вывод о положительной динамике обобщающих показателей качества. Удельный вес новых изделий в общем весе продаж вырос по сравнению с предыдущим годом на 2%. Количество товара, по которым предъявлена рекламация (претензии по качеству), сократилось на 0,5%. Хотя значение небольшое, но вполне сопоставимо с общим ростом новых изделий и выручкой от продаж. Потери от брака в отчетном периоде выросли на 1956 тыс. руб. Но это может происходить благодаря внутренней

службе контроля за качеством и работой с поставками еще на этапе пункта приема продукции.

Следующая задача заключается в анализе индивидуальных показателей. Основным показателем является определение ее сортности. Это своего рода – группировка. Однако она возможна не во всех отраслях. Товар группируется по сортам в зависимости от качественных различий, что дает возможным дифференцировать их по цене реализации. Дифференциация осуществляется с помощью скидок с первого сорта на продукции с наименьшим уровнем качества.

В рамках данного подхода дифференцирующим коэффициентом является посортной коэффициент, который определяется по формуле 2:

$$K_c^1 = \frac{P_i}{P_1},$$

где  $P_i$  – цена  $i$ -го сорта,  $P_1$  – цена 1-го сорта.

Однако на практике плановые и отчетные задания по сортности определяются в виде удельных весов каждого сорта продукции в общем объеме выпуска. Произдельный коэффициент сортности определяется по формуле 3 [5]:

$$K_{ic}^2 = \frac{\sum D_i \times K_c^1}{100},$$

где  $D_i$  – удельный вес каждого сорта в общем объеме конкретного вида продукции.

В таблице 2 приведены сведения о выполнении плана по сортности товара А.

Таблица 2

**Сведения о выполнении плана по сортности товара А**

Сорт	% от общего количества изделий		Коэффициент согласно сорту	Произдельный коэффициент сортности	
	План	Отчет		План	Факт
1	90	87	1,0	90	87
2	7	6	0,9	6,3	5,4
3	3	7	0,85	2,55	5,95
Итого	100	100		98,85	98,35

Плановый произдельный коэффициент сортности определяется следующим расчетам:

$$K_{cпл}^2 = \frac{90 \times 1 + 7 \times 0,9 + 3 \times 0,85}{100} = 0,9885.$$

Фактический произдельный коэффициент равен:

$$K_{cф}^2 = \frac{87 \times 1 + 6 \times 0,9 + 7 \times 0,85}{100} = 0,9835.$$

Фактический коэффициент ниже, чем плановый коэффициент сортности, что свидетельствует о невыполнении плана по управлению качеством. Для полного анализа необходимо установить влияние изменения сортности продукции на ее стоимость, т.е. определить реальный уровень потерь.

Расчет уровня потерь производится по формуле 3:

$$ПС = \frac{\sum q_i \times p_i \times (K_{сф}^2 - K_{спл}^2)}{K_{сф}^2},$$

где ПС – сумма потерь от снижения сортности товара,  $q_i \times p_i$  – объем продажи данного вида продукции.

В данном примере фактический уровень выпуска изделия равен 500 000 тыс. руб., что дает возможность установить потери от снижения сортности в размере – 254 000 руб.

Рассмотренные выше коэффициенты могут быть рассмотрены только для одного вида продукции. Для определения всей продукции предприятия применяется средневзвешенный коэффициент сортности товара.

Последний этап при анализе качества направлен на анализ косвенных показателей. Динамика данных показателей свидетельствует о хорошем управлении издержками и своевременном внутреннем анализе качества. В рамках анализа нужно получить информацию о рекламации и выявить следующее:

- по каким направлениям получена рекламация;
- характер брака;
- количество изделий (партий) с браком;
- потери по принятым рекламациям.

Таким образом, в данном примере учитывались показатели, характеризующие как технологическую составляющую товара, так и характеристики по бракованному виду товара. Необходимость контроля качества продукции объясняется, с одной стороны, требованием рынка. С другой стороны, это один из компонент управления предприятием и оценкой его конкурентоспособности. Правильный и своевременный подход к анализу качества выпускаемой продукции является одним из возможных средств для расширения рынка сбыта продукции и снижении затрат на освоение выпуска новых видов продукции.

### **Литература**

1. *Сергеева Г.В.* Аналитическое обеспечение управления инновациями в развитии продуктовой линейки // *Инновационное развитие экономики.* 2012. № 2(8).
2. МС ИСО 9000.
3. URL:[http://venec.ulstu.ru/lib/2003/4\\_Balandin\\_Udaeva.pdf](http://venec.ulstu.ru/lib/2003/4_Balandin_Udaeva.pdf).
4. *Фейгенбаум А.* Контроль качества продукции: пер. с англ. М.: Экономика, 2004.
5. *Кантарович А.А.* Оценка конкурентоспособности предприятий. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
6. Комплексный экономический анализ коммерческих организаций: учебное пособие / под ред. Н.В. Войтоловского СПб.: Из-во СПбГУЭФ, 2010.

# ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

**Е.В. Ефимова** – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Бизнес-аналитика»<sup>1</sup>

**Аннотация:** Проблема обеспечения непрерывности развития коммерческих организаций в условиях рынка выдвигает задачу формирования рациональной договорной политики и управления договорными отношениями, с одной стороны, и оценки и аналитического обоснования эффективности и целесообразности заключения и реализации институциональными единицами различных видов хозяйственных договоров, с другой.

**Ключевые слова:** договор; договорные отношения; договорная политика; договорной цикл; учетная политика; трансакционные издержки; налоговое планирование; стейкхолдеры; бизнес-анализ.

В условиях рыночной экономики деятельность любого предприятия основывается на системе договоров, определяющих саму эту деятельность, влияющих на ее эффективность, стабильность и рентабельность. В связи с этим актуальным становится вопрос адекватного аналитического обеспечения организации и поддержания рациональных и стабильных хозяйственных связей коммерческих организаций, реализующих свою деятельность в рамках сложной системы договорных отношений.

Договор выступает одним из основных способов регулирования экономических взаимоотношений. Основанный на взаимной заинтересованности сторон, договор позволяет оперативно и гибко устанавливать эффективные правоотношения между общественными сферами производства и потребления, установить баланс между спросом и предложением, потребностями государства и других субъектов гражданского оборота. Реализация сторонами договора их собственных, частных интересов становится основным стимулом его надлежащего исполнения и достижения при этом необходимых экономических результатов.

В экономической и юридической литературе разных лет имеются разные подходы к изучению проблемы договоров, договорных отношений, договорной политики и обязательств по договорам.

Чаще всего в учебной литературе договорная политика рассматривается именно с правовой точки зрения. Некоторые авторы учитывают и экономическую составляющую. Например, Ю.А. Лукаш [6] рассматривает различные этапы отношений с контрагентами, виды и структуру договоров, проводит анализ рисков и т.п.

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – д.э.н., проф. В.И. Бариленко.

Порядок заключения и виды договоров представлены в Гражданском кодексе, однако на законодательном уровне понятие «договорная политика» не определено. Также следует отметить, что в научной литературе уделено незначительное внимание договорной политике и соответственно трактовке самого этого термина (см. табл. 1).

*Таблица 1*

**Примеры трактования понятия «договорная политика»  
в некоторых работах отечественных авторов**

<i>Источник</i>	<i>Характеристика понятия «Договорная политика»</i>
М.Л. Пятов [8]	Договорной политикой является использование возможностей варьирования видами хозяйственных договоров, юридически оформляющих осуществляемые организациями операции и их конкретные условия
ТАК КАК Гусева [4]	Договорная политика – это изменение условий хозяйственных договоров с целью достижения желаемого финансового результата или определенной структуры активов организации
Н.Н. Макарова [7]	Договорной политикой является возможность альтернативного выбора организацией вида договора, партнера сделки, условий хозяйственных договоров для получения материальных, экономических или каких-либо иных выгод в целях как бухгалтерского учета, так и налогообложения

Трактовка договорной политики Н.Н. Макаровой представляется наиболее полной, так как в ней отражены и принципы договорной политики (принцип свободы договора, принцип диспозитивного регулирования ряда условий заключаемых организациями договоров и т.д.), и аспекты, в которых данная политика реализуется (юридический, бухгалтерский и налоговый).

Таким образом, договорная политика – методологический механизм, который позволяет хозяйствующим субъектам с учетом всех принципов договорного права достичь наилучших значений финансовых показателей. При этом очевидно, что выработка решений о заключении договоров, определение их условий и оценка реальной эффективности выполнения этих договоров невозможны без применения соответствующих аналитических методик.

Анализ действующей на предприятии системы договорных отношений имеет важнейшее значение для непрерывности развития коммерческих организаций в условиях рынка, так как позволяет выявить резервы повышения эффективности договорной работы за счет совершенствования форм взаимодействия с контрагентами.

В настоящее время анализ договорных отношений проводится в основном с юридической точки зрения. Однако нельзя забывать и про экономический ас-

пект. Неудачно заключенные и плохо выполняемые договоры могут привести к серьезным последствиям вплоть до банкротства предприятия. Это особенно важно в нынешних условиях, когда экономическая ситуация складывается таким образом, что на рынке существует множество проблем, связанных с ограничениями возможностей заключения договоров и с их неисполнением. Вследствие этого необходимо проводить анализ всего договорного цикла:

- предварительный анализ (аналитическое обоснование возможности заключения договоров и формирования их условий);
- оперативный анализ хода реализации договоров;
- последующий анализ фактических результатов выполнения заключенных договоров.

Следует отметить, что договорная политика тесно связана с учетной политикой, так как через изменение юридического оформления фактов хозяйственной жизни можно повлиять на порядок отражения их в бухгалтерском учете и, как следствие, в бухгалтерском балансе. Другими словами, договорная политика непосредственно воздействует на величину бухгалтерской прибыли, статьи бухгалтерского баланса, сроки возникновения обязательств по фактам хозяйственной деятельности экономического субъекта. Вследствие этого С.М. Бычкова и Н.Н. Макарова [3] приходят к выводу о том, что необходимо добиваться синергии от учетной и договорной политики в области бухгалтерского учета.

В настоящее время в бухгалтерском учете все договоры отражаются с момента их выполнения. Однако взаимные обязательства сторон возникают еще до начала их фактического выполнения, сразу же с момента подписания контракта или начиная с определенной в нем даты. При этом нельзя забывать и про преддоговорную стадию, которая может затянуться на долгие месяцы и даже годы. Данная стадия обычно связана со значительными транзакционными издержками (затраты на рекламу, выставки и презентации, ведение переговоров), которые ныне не учитываются в бухгалтерском учете. Кроме того предприятие, потратившее значительные средства на транзакционные издержки, не всегда может быть уверено в том, что договор будет заключен. В этой связи возникает необходимость учетного отражения взаимных обязательств сторон заключенных договоров до начала их фактического выполнения и все транзакционных издержек вне зависимости от того был ли подписан конкретный договор или нет.

Для оценки эффективности договора необходима адекватная информационная база. Вследствие этого нужен учет возникновения и исполнения обязательств сторон, а также связанных с этим расходов и доходов на всех стадиях договорного цикла.

А.Н. Бортник и А.М. Филиппов [2] рассматривают необходимость участия бухгалтерской службы в управлении договорным процессом, в связи с необходимостью формирования учетной информации на каждой стадии договорного процесса, с точки зрения современных и исторических представлений с позиций бухгалтерского учета. Более того, по мнению авторов, существует необходимость определения в должностных инструкциях представителей бухгалтер-

ской службы их прав и обязанностей относительно участия в договорном процессе.

В рамках каждого договора необходимо проследить всю цепочку договорного цикла, что позволит не только провести анализ договоров, но и разработать методику аналитического обоснования возможности заключения договора с тем или иным контрагентом. Однако до настоящего времени в основном существуют лишь различного рода юридические рекомендации и ощущается явный дефицит как научных разработок, так и прикладных методик, позволяющих самим предприятиям аналитически обосновывать свою рациональную договорную политику.

Необходимо отметить, что договорная политика является одним из инструментов налогового планирования. Вследствие этого многие авторы изучают влияние договорной политики на налогообложение организаций.

С.М. Бычкова и Н.Н. Макарова [3] отмечают, что для того, чтобы заключение договора не повлекло за собой неблагоприятные налоговые последствия, а получение какой-либо выгоды (особенно налоговой) не рассматривалось как необоснованное, требуется оперировать такими инструментами договорной политики, как выбор контрагента, вида договора и отдельных его условий.

Данные инструменты подробно описаны в статье Н.Д. Зариповой [5]. Выбирая оптимальный хозяйственный договор, необходимо оценить, насколько налоговые обязательства при выборе одного договора уменьшатся (увеличатся) по сравнению с выбором другого. Вследствие этого автором была выведена формула относительной налоговой экономии:

$$S = T_i - T_j$$

где  $S$  – относительная налоговая экономия;  $T_i$  – величина налоговой нагрузки, возникающая при заключении договора  $i$ ;  $T_j$  – величина налоговой нагрузки, возникающая при заключении договора  $j$ .

Таким образом, договорная политика должна охватывать все аспекты деятельности организации, в том числе механизм построения отношений с контрагентами.

О.А. Фомина в статье «Договорная политика как инструмент оптимизации собственных финансовых ресурсов предприятия» [9] приходит к важному выводу. В процессе реализации договорной политики для каждого конкретного договора необходимо проводить экономико-правовую экспертизу, состоящую из нескольких этапов: правовой экспертизы, бухгалтерской экспертизы, налоговой экспертизы и финансовой экспертизы. Проведение данных экспертиз может существенно повысить эффективность деятельности предприятий всех отраслей и расширить возможности их дальнейшего развития.

Заключение и исполнение любого хозяйственного договора коммерческого предприятия, как правило, связано с выполнением требований не только его двух контрагентов, но и целого ряда других заинтересованных сторон (например, собственников и менеджеров, персонала организации, государственных органов, кредитующего банка и т.п.). Поэтому необходимо применение и прин-

ципов бизнес-анализа, ориентированного на изучение подобных требований и оценку соответствия им реальных параметров каждого из заключаемых и выполняемых договоров. Существенные разрывы между соответствующими показателями следует трактовать как бизнес-проблемы, для разрешения которых необходимы корректировки договорной политики организации, инновации в операционной деятельности, в организации бизнеса или в его информационном обеспечении [1].

Проведенное исследование показало, что проблема обеспечения устойчивого развития коммерческих организаций в условиях рынка выдвигает задачу формирования системы аналитического обеспечения рациональной договорной политики и управления договорными отношениями. Однако в настоящее время проблемы экономического анализа хозяйственных договоров и договорной политики коммерческих организаций недостаточно изучены. В этой связи возникает необходимость углубленных исследований проблем информационно-аналитического обеспечения договорной политики хозяйствующих субъектов, причем одновременно с правовой, бухгалтерской, налоговой и стейкхолдерской точек зрения.

### **Литература**

1. *Бариленко В.И.* и др. Основы бизнес-анализа: учебное пособие / под ред. В.И. Бариленко. М.: КноРус, 2014. С. 21.
2. *Бортник А.Н., Филиппов А.М.* Развитие представлений о договорных отношениях в бухгалтерском учете // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. № 50(2). С. 24.
3. *Бычкова С.М., Макарова Н.Н.* Договорная политика: анализ легитимности фактов хозяйственной жизни // Аудиторские ведомости – 2011. № 10. С. 3–16.
4. *Гусева ТАК КАК* Взаимосвязь гражданского и налогового права при толковании договора // Законодательство и экономика. 2005. № 7.
5. *Зарипова Н.Д.* Влияние договорной политики на налогообложение организаций // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 41 (239). С. 45–50.
6. *Лукаш Ю.А.* Формирование эффективных договорных отношений с контрагентами: учебное пособие. М.: Флинта, 2012.
7. *Макарова Н.Н.* Договорная политика как составляющая учетной политики: современные концепции формирования: монография. М.: Финансы и кредит, 2009.
8. *Пятов М.Л.* Учетная политика организации: учеб.-практ. пособие. М.: Велби; Проспект, 2012.
9. *Фомина О.А.* Договорная политика как инструмент оптимизации собственных финансовых ресурсов предприятия // Международный бухгалтерский учет. 2007. № 41 (239). С. 85–89.



## УПРАВЛЕНИЕ КЛИЕНТСКИМ КАПИТАЛОМ СОВРЕМЕННОЙ ФИРМЫ

**М.Г. Лиджиева** – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Финансовый анализ в коммерческих организациях»<sup>1</sup>

**Аннотация:** Рынок диктует множество правил, в рамках которых долгосрочные устойчивые отношения с клиентами становятся одним из важнейших условий эффективности деятельности фирмы. Правильное и эффективное управление клиентским капиталом предоставляет для компании ряд преимуществ: обеспечение условий для роста выручки, снижение маркетинговых расходов, увеличение рыночной стоимости компании. В статье рассмотрена стратегия по управлению клиентским капиталом современной фирмы, направленная на ее долгосрочное развитие.

**Ключевые слова:** интеллектуальный капитал, клиентский капитал, нематериальные активы, интеллектуальный потенциал, менеджмент, управление, клиенты, потребители, долгосрочный рост, современная фирма, бизнес, стратегия.

Современный рынок, по правилам которого сегодня играют фирмы, сильно отличается от того, каким он был еще в начале двадцатого века: в последние десятилетия все чаще наблюдается возрастание критичности потребителей. В условиях жесткой конкуренции одной из стратегических целей обеспечения эффективности функционирования фирмы должно быть увеличение отдачи от всех инвестиций, направляемых на ее развитие.

В настоящее время такая эффективность обеспечивается множеством факторов, среди которых огромную роль играют не только нематериальные активы компании (товарные знаки, лицензии), но и интеллектуальный капитал (структура компании, знания и умения сотрудников, клиентская база и т.д.), который, в отличие от нематериальных активов, не отражаются в финансовой отчетности компании.

Для компаний, работающих по принципу B2C (business to client), большую роль в формировании доходов играют фирменное наименование, бренды производимой продукции, то есть ее нематериальные активы; в то время как для компаний, осуществляющих продажи товаров и/или услуг другим фирмам (B2B), преимущественное значение имеет интеллектуальный капитал, а точнее его составляющая – клиентский капитал. Неспособность B2B компаний правильно управлять клиентским капиталом может привести к отрицательным результатам деятельности и даже к вынужденному уходу с рынка. Правильное

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – д.э.н., проф. О.В. Ефимова.

управление клиентским капиталом помогает обеспечить прибыльность, успешность деятельности компании.

На сегодняшний день нет единого подхода к определению данного понятия: одни экономисты рассматривают клиентский капитал как сумму всех взаимоотношений с клиентами, определенных глубиной (проникновение или доля в выручке компании), шириной (охват и доля рынка) и рентабельностью взаимоотношений организации со всеми ее клиентами [3; 37]; другие под клиентским капиталом понимают дисконтированную сумму денежных потоков от индивидуального клиента или определенного сегмента клиентов за весь период их взаимоотношений с компанией [13; 15]; третьи рассчитывают клиентский капитал как добавочную ценность, которую получает компания в результате предложения клиенту выгодных условий сотрудничества и формирования на этой основе долгосрочных взаимоотношений с ними [2; 384]; четвертые же говорят о клиентском капитале как о совокупности репутации фирмы, знаний и опыта ее работников, пакета долгосрочных контрактов и т.д.

Однако центральная идея, лежащая в основе всех приведенных толкований, заключается в том, что клиентский капитал создает условия, в которых фирма и ее клиенты взаимодействуют более эффективно, иначе говоря, клиентский капитал представляет собой «капитал отношений». Такой капитал отношений основан на совокупности существующих контрактов и соглашений, репутации фирмы, ее имиджа, товарных знаков и брендов, принадлежащих компании, ее маркетинговой стратегии и т.п.

Управление клиентским капиталом в настоящее время осуществляется как часть менеджмента интеллектуального капитала по одному из двух основных направлений, выбор которого осуществляется в зависимости от преследуемого результата: максимизация текущей выручки и максимизация прибыльности в долгосрочном периоде.

Еще несколько лет назад многие фирмы стремились получить большие прибыли в краткосрочном периоде. В условиях жесткой конкуренции на современном рынке данная стратегия не оправдана: более требовательные покупатели хотят получить лучший товар с хорошим сервисом за меньшую цену. Поэтому подобная стратегия продавцов может в лучшем случае привести к тому, что маржа сократится, а товар из брендового превратится в обычный, то есть произойдет коммодитизация; и фирма в условиях практически совершенной конкуренции получит нулевую экономическую прибыль. Вторая стратегия ориентирована на долгосрочные отношения с клиентами, однако она не подразумевает раскрытие потенциала клиентского капитала, а направлена на его поддержание, что также не может обеспечить увеличение доходов в долгосрочной перспективе.

В течение последнего десятилетия, однако, компании все больше внимания начинают уделять клиенту: ориентация на покупателя при производстве и логистике. В то же время существенно возрастает роль ключевых покупателей, которые создают основу продаж компании. Именно такой подход должен использоваться компаниями для управления клиентским капиталом в будущем:

концентрация внимания на максимизации приведенной стоимости будущих выгод путем увеличения количества постоянных клиентов.

Данный способ управления клиентским капиталом уже успешно применяется некоторыми менеджерами. В компании Mathias & Co., оказывающей консультационные услуги в финансовой сфере, управление основано на выполнении нескольких процессов, обобщенный вид которых можно представить как [8; 47]:

1) Определение потребительского потенциала, то есть спрос постоянных покупателей. Постоянные покупатели – это своего рода актив компании, который нужно не только выбрать, а затем правильно инвестировать в него. В B2B сфере успех или провал ключевых клиентов во многом определяет результат деятельности продавца, именно поэтому нужно развивать отношения с теми клиентами, которые ориентированы на успех в долгосрочной перспективе;

2) Обеспечение соответствия бизнес-стратегиям ключевых клиентов. Содействие клиентам в развитии их бизнеса помогает компании увеличить собственную выручку.

3) Инвестирование в отношения с покупателями: затраты на развитие отношений с клиентами сегодня обеспечивают доходы завтра. Хорошие отношения с клиентами – это не только хороший пред и пост продажный сервис, но и обеспечение наиболее комфортных условий для покупателя.

4) Ориентация производства на продукцию с долгосрочным спросом: необходимо выяснить потребности потребителей и уделить наиболее значимым большее внимание при выборе направления деятельности компании.

5) Постоянное определение изменения потребностей покупателей: необходимо контролировать изменения в предпочтениях покупателей, чтобы удерживать их.

Эффективное управление клиентским капиталом фирмы предоставляет для нее ряд преимуществ:

- увеличение финансовой устойчивости компании благодаря оптимизации дебиторской задолженности;
- увеличение доли постоянных клиентов и снижение расходов на привлечение новых;
- снижение расходов на продажу (маркетинговые расходы), благодаря лояльности клиентов;
- более высокая маржа – покупатели уверены в том, что установленная цена является справедливой [1; 110].

Таким образом, рациональное управление клиентским капиталом создает условия для повышения доходности компаний и увеличения ее стоимости. Уже более десяти лет назад Уортонский профессор, Дэвид Рейбштейн, отметил, что более 50% стоимости компаний, входящих в список Fortune 500, формируют нематериальные активы и интеллектуальный капитал [10; –]. Сегодня же интеллектуальный капитал оказывает еще более сильное воздействие на прибыльность и рыночную стоимость компании, а эффективное взаимодействие и развитые отношения с клиентами становятся одним из важнейших условий эффективности ее деятельности.

## Литература

1. *Кови Стивен* мл. Голос и скорость доверия. Нью-Йорк: Симон и Шустер, 2006. С. 110.
2. *Пэйн Э.* Руководство по CRM: Путь к совершенствованию менеджмента клиентов. Минск: Гревцов Паблишер, 2007. С. 384.
3. *Сент-Онж Х.* Организация управления. Оксфорд; Эльзевир, 2004. С. 37.
4. *Блэттберг Р.* Клиентский капитал: построение и управление взаимоотношениями как ценными активами. Бостон; Массачусетс: Гарвардская бизнес школа, 2001. № 3. С. 12.
5. *Брэннсторм Д., Гулиани М.* Оценка интеллектуального капитала и МСФО 3: Новые возможности раскрытия в отчетности // Управление знаниями: электронный журнал. 2009. № 1. С. 21–30.
6. *Зизин А.С.* Эволюция научных взглядов на понятие «клиентский капитал» // Современные проблемы науки и образования 2013. № 1.
7. *Малик К.П., Малик С.* Роль управления знаниями в формировании стоимости компании: перспективы развивающейся страны // Управление знаниями: электронный журнал. 2012. № 1. С. 41–48.
8. *Матиас Питер Ф., Канон Ноэль.* Управление стратегическими отношениями с клиентами как активами: развитие клиентского капитала отношений // Велосити. 2013. № 45. Р. 45–49.
9. *Окольнишникова И.Ю.* Анализ подходов к оценке эффективности маркетинговых коммуникаций // Вестник Южно-Уральского государственного университета. 2011. № 28 (245).
10. *Рейбштейн Дэвид.* Использование маркетинговых показателей для измерения финансовых последствий. URL: Knowledge@Wharton, <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/connecting-marketing-metrics-to-financial-consequences/>
11. *Роланд Т., Раст Р., Цайтамл А.В., Лемон К.* Управление потребительским капиталом. Нью-Йорк: Фри пресс, 2009. № 8. С. 34.
12. *Соколов К.О.* Роль маркетинга в формировании Клиентского капитала предприятия // Вестник ОГУ. 2011. № 6 (125).
13. *Хассенс Х.* Развитие отношений в бизнесе. Лондон; Нью-Йорк, 2014. № 2. С. 15.
14. *Шродер Г.* Искусство управления отношениями в бизнес посредством СМИ // Айви Бизнес. 2013.
15. URL: <http://iveybusinessjournal.com/publication/the-art-of-business-relationships-through-social-media>.
16. URL: McKinsey Global Institute (2012). The Social Economy: Unlocking Value and Productivity through Social Technologies.
17. URL: [http://www.mckinsey.com/insights/mgi/research/technology\\_and\\_innovation/the\\_social\\_economy](http://www.mckinsey.com/insights/mgi/research/technology_and_innovation/the_social_economy).

## THE VALUE OF LOGISTICS SECTOR AND THE EFFECT OF INSTABILITY IN ECONOMY ON IT

Ю.О. Пяткова – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«International Finance»<sup>1</sup>

**Abstract:** *The aim of this article is the investigation whether it is reasonable to out-source logistics functions to third party and what benefits it could bring to a company. Besides, the goal is also to explore what difficulties do logistics companies face to in periods of bad economic environment. It presents analysis of the findings of a research these questions.*

**Key words:** *logistics, outsourcing, economic crisis.*

Importance of logistics has become strategic today due to growth in world trade, and corresponding cargo container movements. Trade volumes are doubling every 5-7 years. Global logistics and trade management are becoming board level concerns. It's therefore critical that supply chain and global logistics organizations put in place the people, processes and technology required to deliver world class cost and service performance.

Logistics facilitates in getting products and services as and when they are needed and desired to the customer. It also helps in economic transactions, serving as a major enabler of growth of trade and commerce in an economy.

In the case of logistics the most important is that the customer gets the ordered product in the best conditions. Due to that we can consider that the logistics one of the most important goals nowadays is to improve the customer service level, to satisfy the customer's needs in the best way. In short words, damage to products, and quicker response.

Apart from the goal mentioned before, there are three other main objectives of logistics: reduction of inventory, economy of freight, reliability and consistency. In order to achieve these objectives the functionality of logistics includes processing the orders received from the customers, inventory planning and management, warehousing, transportation and packaging. All the above objectives are in the field of logistics management consideration. Logistics management is an integrating function which coordinates and optimizes all logistics activities as well as integrates logistics activities with other functions, including marketing, sales manufacturing, finance, and information technology [1].

The effectiveness of logistic management is achieved by means of controlling. It is an information system for managers, which helps the management with planning. Also it examines plan-fact differences. The major aim of controlling is to give infor-

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – к.э.н., доц. К.Ю. Бурцева.

mation for the top management about the performance of the firm. According to the logistics' way of thinking, controlling has to help the work of the management in: logistics performances, vendor activities, production lead time, customer and product structure, logistics costs.

The development and environmental conditions differs over the countries in the world. For example, take Russian Federation. Logistics development is typically not a highly profitable segment. Today what we are seeing is that developers are looking for investors who have liquid cash positions but, there aren't many such investors. And, again, such investors are able to demand very high returns on their investment. And, unfortunately, the logistics market does not provide the return they demand. That is the first problem.

We see that investors are not interested in investing in new developments because they want projects that are already finished and that are providing attractive, current cash-flows. In the past, before the crisis, the return people were getting from logistics was 20–30% IRRs. Today investors are demanding over 50% IRRs and less risk.

The other point is that not so many new developments are available in the RF regions because it is very difficult to get credit from the banks for regional construction.

The weak points in Russian logistic sector, taking into consideration way of transportation, are:

1. Road Freight

- Poor quality of roads and network connectivity;
- Stoppage of vehicles at State border check posts;
- No stringent requirement or regulations for starting a trucking business;
- Large number of small and unorganized players, with no industry consolidation and intense competition.

2. Rail Freight

- Freight tariffs are among the highest;
- Rail freight lacks reliability and track ability;
- It is deficient in terms of quality of operations, speed, and customer orientation.

3. Air Freight

- There are inadequacies in gateway and hinterland connectivity through rail and road;
- There is a need for streamlining of Customs procedures in air cargo;
- There is a need of technological up-gradation of cargo handling processes;
- There is a need to formulate a performance based service.

The Russian logistics market suffers from higher costs due to poor infrastructure. Two-thirds of these costs are hidden i.e., not generally regarded as logistics costs. These hidden costs include theft and damage, higher inventory holding costs, facilitation and transaction costs. Companies have to face the fact that not paying attention to their costs and performance will make them not being able to stay on the market.

The analysis of components of costs shows transport represents the highest costs, amounting to 29.4% of logistics costs, and is followed by inventory costs (17.4%), warehousing costs (17.0%), packaging costs (11.9%), management costs (11.0%), movement costs (7.8%) and ordering costs (5.5%). The ratio of transport to total logistics costs is almost one-third. The transport costs here include the means of transport, corridors, containers, pallets, terminals, labors, and time. This figure signifies not only the cost structure of logistics systems but also the order of importance in improvement processing.

Different kinds of costs are the most important challenges logistics face to. They are, for example: sub-optimal sourcing results due to inadequate total cost data, high overhead costs to manage the global sourcing and logistics function, high inventories and lost sales as companies struggle to match supply and demand in the long supply chain, high levels of inbound lead-time variability, etc.

Besides transportation, big part of logistic sector consists of warehouse storage. Due to the developing of information technology, optimizer programs ensure the even more effective processes in warehousing. Warehouse optimizing programs focuses on how to locate the products in a commissioning area in the case of a new and furnished warehouse. The main optimizing aspects are the followings: weight, number of pickers, place of storing, exceptions.

With help of route optimizer programs the company can save money: there is no need for the delivery manager to always organize the routes again and again with lots of variables; the program can find shorter and faster routes, as well. The program, estimating the cost of the deliveries, has a high quality scanning map on which the secondary and other smaller streets can be seen. With these programs the company can operate in a more effective way and can satisfy the needs of customers more efficiently.

Logistics belongs to one of the most commonly outsourced sectors. The motivations and reasons for a company to outsource their logistics services, as well as the possible reasons why they decide on a partner, follows [2]:

- To focus efforts on their own business and find new markets;
- To reduce logistics costs and avoid investments in assets which are not related to their core business;
- To have a complex supply chain due to a fragmented supplier base;
- To increase product return;
- To coordinate logistics activities with a more global view;
- To improve and monitor services and logistics activities levels;
- To have greater flexibility and efficiency in logistics operations;
- To have access to new information communication technologies (ICT) and logistical expertise.

As one of the possible ways to examine whether outsourcing will be effective decision, the company could do gap analysis. The logistics performance gap analysis is used to compare logistics key performance indicators with world-class indicators. The gap analysis enables assessment of strengths and weaknesses; identification of

complementary logistics partners; and development of cost-benefit justification of a world-class logistics initiative.

World-class logistics organizations partner with strategic providers of various logistics services including transportation management, transportation services, freight forwarding, customs brokerage, warehousing, logistics information systems, benchmarking, logistics consulting, and logistics professional education. The outsourcing decision for any one of these logistics services must be reviewed periodically (as the business and logistics environment is changing perpetually) and carefully (since it is typically more difficult to re-in source an activity) [3].

Besides gap analysis, there are other criteria to estimate before making a decision of outsourcing. The evaluation and decision should also consider cost analysis, financial opportunities, and suitability of operations for outsourcing. Cost analysis should include all of the costs associated with operations, including those costs that will be transferred to a service partner and those that will remain with the company. Financial opportunities assessment includes reviews of fixed to variable cost conversions, potential cost of technology upgrades, matching cost to volume fluctuations, and benefits to the balance sheet or corporate capital structure. Suitability analysis refers to objectively evaluating process details in light of the performance gaps to determine the most likely candidates for enhancement through outsourcing.

The big effect on logistics outsourcing has instability of economy. The following consequences can occur: reduction of prices offering to customers, shrinkage of customers market, postponing of investments, reduction of operations, increase of competition, increase of operational costs and reduction of staff.

Market demand (both consumer and business) for goods and services inevitably translates into higher demand for transport and logistics services. Consequently, economic crisis caused decrease of trade volumes and has a severe impact on the transport and logistics industry. The reduction of orders' size and the need of small lots as the two most effects of the economic crisis to the transportation and distribution area. Most companies try to find alternative and cheaper transportation means and to redesign their distribution networks in order to be closer to the areas with the higher demand [5].

The drastic reduction of inventory levels and the existence of close relationships between customers and suppliers lead to the raise of the frequency of orders and the receipt of smaller quantities. Therefore, with decreasing rotation, decreasing amount of additional services, and low stock levels many managers argued that "the warehouse space becomes only a cost" [6]. As a result most managers reported the staff at the warehouses works more hours and the productivity of warehouses is declined especially during peak times. Hence, managers try to find ways in order to increase the productivity and, simultaneously, to minimize the operational costs of warehouses.

Investigating the Russian logistics outsourcing market we come to the conclusion that according to calculations by RBC, in 2005–2008 its volume (cost of carriage, forwarding, warehousing and cargo handling services as well as managerial services) was increasing annually by 13% on average (in current rubles).



The crisis brought about dramatic changes in the market dynamics and structure in 2009 and will have an adverse effect on its development in the next few years. On the back of reduced demand for the entire range of transport and logistics services, the volume of operations and revenues of logistics companies also fell and competition intensified. Obviously, consolidation will result in large, most professional players remaining in the market, while smaller players are likely either to quit or to be taken over. Recovery of the market in value terms (in current prices, including the inflation component) to the pre-crisis level was only in 2011.

Apparent risks and after effects of the economic crisis for the Russian transport and logistics market are the following:

- Decreased production, foreign trade and freight traffic volumes against the backdrop of liquidity crisis and a fall in solvent demand;
- Reduced investments in the real economy, including under the Federal Target Programs, postponed construction of most of transport infrastructure facilities;
- Stronger competition and growth of market consolidation through takeover of smaller players;
- Slower rates or commissioning new warehouse space caused by decreasing investment opportunities. Abandonment of new projects;
- Withdrawal by small players and several foreign investors from the market due to longer payback periods and lower returns on investment.

The dynamics of physical indicators and turnover in the Russian logistics outsourcing market were generally consistent with the trends in the world transport and logistics services market. The sharp reduction in USD terms stemmed from the fall in the ruble's exchange rate.

Recovery of the demand for logistics management (business process optimization services), the development of which is directly correlated with quality improvement on the market and expansion of operations of 3PL providers (first of all, western logistics companies), occurred no earlier than 2011. According to RBC's estimate, the volume of the logistics management segment reached the 2008 level only in 2012.

To conclude, the global economic crisis has led to many changes of the logistics service providers' sector and the Supply Chain Management in general. However, at the same time it has encouraged managers of both fields to find new ways and practices to address current concerns and position themselves for the recovery.

A country's economic growth depends on the availability of a robust and seamless multimodal logistics infrastructure. The speed of the movement of goods depends to a great extent on the various modes of transportation like rail, road, air, and sea. An integrated approach to logistics i.e. multimodal logistics helps in reducing costs and enhancing the customer service level. For a strategic growth in this industry, longstanding issues like abolition of octopi levy, improvement in road and rail infrastructure, creation of modern warehouse facilities and streamlining of customs formalities need to be improved. Provision of value added service, which are basically unique and add efficiency and effectiveness to the basic service capabilities of the

firm. These value added services have evolved due to forced innovation due to differentiated offering, for growing and surviving in competitive markets. End of life regulations of vehicles also need to be implemented to encompass cargo vehicles and ensure better efficiency and reliability.

### **References**

1. *Christopher M.* (2005). *Logistics & Supply Chain Management: creating value-adding networks*. Prentice Hall. 3rd Edition. Harlow: Financial Times. UK.
2. *Gotzamani C., Longinidis P. & Vouzas F.* (2010). The logistics services outsourcing dilemma: quality management and financial performance perspectives. *Supply Chain Management: an International Journal*, 15(6), 438–453.
4. *European 3rd Party logistics Market Report* (2008). Eye for transport. Retrieved June 20, 2012.
5. *KPMG* (2010). *Global Manufacturing Outlook Relationships, Risk and Reach Global research commissioned*. KPMG International from the Economist Intelligence Unit. Retrieved June 20, 2012.
6. *Parashkevova L.* (2007). Logistics outsourcing – a means of assuring the competitive advantage for an organization. *Vadyba – Management*, 2(15), 29–38.
7. *Yuran Y.* (2010). *Research on the Supply Chain Inventory Strategies under the Financial Crisis*, Proceedings of the International Conference on logistics Systems and Intelligent Management. 35–39, Harbin, China.

# АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА (НА ПРИМЕРЕ СХПК «ЛЕНИНЦЫ» МАЙСКОГО РАЙОНА КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ)

**А.М. Каиров** – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Финансовый анализ в коммерческих организациях»<sup>1</sup>

**Аннотация:** В статье приводится анализ экономической эффективности продукции растениеводства на примере конкретного предприятия в разрезе товарных групп культур, рассчитываются имеющиеся в хозяйстве резервы по повышению эффективности и объемов их производства.

**Ключевые слова:** сельскохозяйственная продукция, растениеводство, эффективность, резервы.

В агропромышленном комплексе с его отраслевыми и социально-экономическими особенностями особую значимость имеет показатель эффективности как основной показатель функционирования хозяйствующих субъектов всех форм собственности.

На протяжении всего периода рыночных реформ повышение эффективности остаётся важнейшей социально-экономической задачей в стране. Решению этой задачи подчинён курс экономической политики на радикальные трансформации, совершенствование экономических рычагов хозяйствования. Эффективность хозяйствования – это сложная экономическая категория, являющаяся формой выражения целей производства.

Эффективность как экономическая категория не зависит от общественной формации, не меняется и сущность эффективности сельскохозяйственного производства. Эффективность обозначает результативность функционирования какого-либо рода. В данном случае эффективность отрасли означает результативность всего производственного процесса, то есть, соотношение между результатами, достигнутыми в процессе производства продукции растениеводства, и затратами живого и овеществлённого труда.

Анализируемое предприятие – сельскохозяйственный производственный кооператив «Ленинцы» расположен в степной зоне Кабардино-Балкарской республики. В земельном фонде хозяйства сельскохозяйственные угодья составляют 3805 га и занимают 83,6% от общей земельной площади.

Среднегодовая численность работников в 2013 г. составила 282 человека. Исходя из структуры товарной продукции за последние три года можно сделать вывод о том, что СХПК «Ленинцы» специализируется на производстве и пере-

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – к.э.н., доц. С.Н. Миловидова.

работке продукции животноводства, из которых наибольший удельный вес занимают молоко и переработанная молочная продукция. На долю зерновых культур приходится 19,8% стоимости реализованной продукции.

Анализ результатов деятельности предприятия показывает, что оно является прибыльным. Показатель прибыли в 2013 г. составил 51,7 млн руб., а рентабельность – 27,9%.

Среднегодовая стоимость основных фондов за последние три года составила 208 205 тыс. руб., а фондоотдача (показатель эффективности основных фондов) – довольно высокая – 2 рубля продукции на 1 рубль основных средств.

Анализ динамики посевных площадей показывает, что зерновые культуры в хозяйстве занимают основную часть посевных площадей (69%). Урожайность по этим культурам стабильно высокая. Средняя урожайность кукурузы за последние 10 лет составила 70,1 ц/га, а за последние 5 лет она колеблется в интервале от 81 до 106, 6 ц/ га. Средняя урожайность зерновых (без кукурузы) составила 33,4 ц/га.

Кроме зерновых культур довольно эффективно производятся подсолнечник, овощные и плодовые культуры, нерегулярно, но с довольно высокой урожайностью производятся бахчевые, картофель, соя, для обеспечения животноводства собственными кормами выращиваются кукуруза на силос, многолетние и однолетние травы, кормовая свекла.

Для определения эффективности производства продукции растениеводства необходимо рассчитать систему показателей. К ним относятся: полная себестоимость продукции, выручка от реализации, прибыль и рентабельность.

Таблица 1

#### Показатели эффективности продукции растениеводства в СХПК «Ленинцы»

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	В среднем за 3 года	2013 г. в % к 2011 г.
Выручка от реализации, тыс. руб.	56 645	71 844	85 723	71 404	151,3
Полная себестоимость, тыс. руб.	38 747	41 752	57 841	46 113	149,3
Прибыль от реализации, тыс. руб.	17 898	30 092	27 881	25 290	155,8
Рентабельность отрасли, %	46,2	72,1	48,2	55,5	104,3

Анализ таблицы показывает, что в целом растениеводство в хозяйстве – отрасль прибыльная. В среднем за последние три года прибыль от реализации продукции растениеводства составила 25 290 тыс. руб., а средняя рентабельность – 55,5%. Это свидетельствует о том, что на предприятии организовано правильное сочетание товарных культур, которое позволяет не только иметь прибыль, то и достаточно высокий уровень рентабельности (каждый вложенный рубль дает 55 копеек прибыли). Это позволяет не только воспроизводить свои затраты, но и вести расширенное воспроизводство.

Однако, в сельском хозяйстве, особенно в растениеводстве для расширенного воспроизводства требуются дополнительные посевные площади, что не всегда бывает возможным. В связи с этим, необходимо находить такое сочетание культур, которое позволяет при минимуме площадей получать максимум прибыли, то есть идти по пути дальнейшей интенсификации производства. В этой связи необходимо рассмотреть эффективность каждой культуры и рассчитать возможные резервы повышения эффективности производства продукции отрасли за счет различных факторов.

Таблица 2

**Показатели эффективности продукции по видам культур в растениеводстве**

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	В среднем за 3 года	2011 г. в % к 2007 г.
1	2	3	4	5	6
<b>Зерновые (без кукурузы)</b>					
1. Валовая продукция, ц	54 554	38 957	35 384	42965,0	64,9
2. Товарная продукция, ц	23 259	18 972	11 492	17907,7	49,4
3. Уровень товарности, %	42,6	48,7	32,5	41,3	76,3
4. Себестоимость 1 ц зерна, руб.	340,4	412,9	475,0	409,4	139,5
5. Полная себестоимость, тыс. руб.	7917	7833	5461	7070,3	69,0
6. Цена реализ. 1 ц зерна, руб.	515,7	619,1	700,9	611,9	135,9
7. Выручка от реализации, тыс. руб.	11 993	11745	8055	10597,7	67,2
8. Прибыль (+), убыток (-) тыс. руб.	4076	3912	2594	3527,3	63,6
9. Рентабельность, %	51,5	49,9	47,5	49,6	92,2
<b>Кукуруза</b>					
1. Валовая продукция, ц	60 130	72 508	92 250	74962,7	153,4
2. Товарная продукция, ц	28 861	43 498	70 724	47694,3	245,1
3. Уровень товарности, %	48,0	60,0	76,7	61,6	159,8
4. Себестоимость 1 ц зерна, руб.	261,4	280,5	350,0	297,3	133,9
5. Полная себестоимость, тыс. руб.	7542	12 205	24 764	14837,0	328,3
6. Цена реализации 1 ц, руб.	625,0	678,3	625,0	642,8	100,0
7. Выручка от реализации, тыс. руб.	18 042	29 504	44 234	30593,3	245,2
8. Прибыль(+), убыток (-) тыс. руб.	10 500	17 299	19 470	15756,3	185,4
9. Рентабельность, %	139,2	141,7	78,6	119,8	56,5

1	2	3	4	5	6
Подсолнечник					
1. Валовая продукция, ц	1044	922	1275	1080,3	122,1
2. Товарная продукция, ц	970	900	900	923,3	92,8
3. Уровень товарности, %	92,9	97,6	70,6	87,0	76,0
4. Себестоимость 1 ц, руб.	493,8	722,2	650,0	622,0	131,6
5. Полная себестоимость, тыс. руб.	479	650	650	593,0	135,7
6. Цена реализ.1 ц, руб.	515,5	1000	1000,0	838,5	194,0
7. Выручка от реализации, тыс. руб.	500	900	900	766,7	180,0
8. Прибыль (+), убыток (-) тыс. руб.	21	250	350	207,0	1666,7
9. Рентабельность, %	4,4	38,5	53,8	32,2	1222,7
Плоды					
1. Валовая продукция, ц	7540	10 292	12 669	10167,0	168,0
2. Товарная продукция, ц	4511	7582	10 564	7552,3	234,2
3. Уровень товарности, %	59,8	73,7	83,4	72,3	139,5
4. Себестоимость 1 ц, руб.	1441,0	799,0	821,2	1020,4	57,0
5. Полная себестоимость, тыс. руб.	6500	6058	8675	7077,7	133,5
6. Цена реализации 1 ц, руб.	1893,2	1797,7	1230,5	1640,5	65,0
7. Выручка от реализации, тыс. руб.	8540	13 630	12 999	11723,0	152,2
8. Прибыль (+), убыток (-) тыс. руб.	2040	7572	4324	4645,3	212,0
9. Рентабельность, %	31,4	125,0	49,8	68,7	158,6

Анализ полученных результатов показывает, что из всех товарных культур, производимых на предприятии самой эффективной является кукуруза на зерно, так как средняя рентабельность по данной культуре самая высокая (119,8%), второй наиболее рентабельной группой культур являются плодовые, которые имеют среднюю рентабельность 68,7%. Третьей наиболее эффективной группой культур в хозяйстве являются зерновые, имеющие за последние три года, среднюю рентабельность – 49,6%.

Таким образом, на наш взгляд, можно было бы пересмотреть структуру посевных площадей с учетом эффективности наиболее рентабельных культур. При этом, естественно, нельзя забывать и о научной организации севооборотов, которые не всегда позволяют вести хозяйство по принципу: больше эффективность – больше посевных площадей.

Как было видно из анализа эффективности производства продукции растениеводства, основным параметром, лежащим в основе эффективности, является себестоимость продукции.

Таблица 3

**Состав и структура затрат на производство продукции растениеводства**

Статьи затрат	2011 г.		2012 г.		2013 г.		В среднем за 3 года	
	всего, тыс. руб.	в % к итогу	всего, тыс. руб.	в % к итогу	всего, тыс. руб.	в % к итогу	всего, тыс. руб.	в % к итогу
1. Оплата труда с отчислениями	19 056	33,9	21825	34,6	24 376	27,2	21752,3	31,2
2. Семена и посадочный материал	5598	10,0	6782	10,8	8768	9,8	7049,3	10,1
3. Минеральные удобрения	6715	11,9	7247	11,5	9179	10,2	7713,7	11,1
4. Химические средства защиты растений	5635	10,0	5784	9,2	7575	8,4	6331,3	9,1
5. Нефтепродукты	4933	8,8	5703	9,1	6867	7,7	5834,3	8,4
6. Электроэнергия	130	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	43,3	0,1
7. Запасные части и другой материал для ремонта основных средств.	3030	5,4	2400	3,8	5815	6,5	3748,3	5,4
8. Оплата услуг и работ, выполненных сторонними организациями, и прочие материальные затраты	2424	4,3	3197	5,1	16088	17,9	7236,3	10,4
9. Амортизация основных средств	4200	7,5	5959	9,5	7313	8,2	5824,0	8,4
10. Прочие затраты	4523	8,0	4095	6,5	3686	4,1	4101,3	5,9
Итого затрат	56 244	100,0	62992	100,0	89667	100,0	69634,3	100,0

Анализ таблицы показывает, что в среднем за три года оплата труда с отчислениями занимает наибольший удельный вес в затратах на производство продукции растениеводства (31,2%), второе место занимают затраты на минеральные удобрения (11,1%), третье – затраты на оплату услуг и работ, выполненных сторонними организациями (10,4%), семена и посадочный материал (10,1%). Практически не отстает от них статья затрат на химические средства защиты растений (9,1%). Такая структура затрат свидетельствует о том, что предприятие рационально распределяет свои расходы, а заработной плате работников уделяется должное внимание, что позволяет привлекать в производство достаточное количество квалифицированных кадров.

Рассмотрим затраты живого труда в производстве продукции растениеводства, и насколько они эффективны. Определяющим источником роста хозяйственного производства служит повышение производительности труда. Обратный показатель производительности труда составляет трудоемкость произведенной продукции. На промежуточных стадиях она характеризуется системой косвенных показателей: объем сельскохозяйственных работ, выполняемых за единицу времени, затраты труда на возделывание 1 га сельскохозяйственных культур. Затраты рабочего времени на единицу продукции характеризуют ее трудоемкость.

Однако, на 1 га и на 1 центнер они, наоборот, увеличивались, так как происходили снижения и посевной площади и урожайности.

Таблица 4

**Затраты труда на производство продукции растениеводства, чел-час.**

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. в % к 2011 г.
<b>1. Зерно (без кукурузы)</b>				
Всего	10 121	9562	9125	90,2
На 1 ц.	0,19	0,27	0,26	136,8
На 1 га.	7,50	8,71	8,3	110,7
<b>2. Кукуруза на зерно</b>				
Всего	5412	5289	7351	135,8
на 1 ц.	0,09	0,07	0,08	88,9
на 1 га.	7,73	5,29	7,00	90,6
<b>3. Подсолнечник</b>				
Всего	1113	1268	1384	124,3
На 1 ц.	1,07	1,38	1,09	101,9
На 1 га.	27,83	25,36	23,07	82,9
<b>4. Плоды</b>				
Всего	5116	8349	12361	241,6
на 1 ц.	0,68	0,81	0,98	144,1
на 1 га.	78,7	128,5	169,3	215,1

Затраты труда на все зерновые культуры (без кукурузы) в целом из года в год снижались и составили в 2013 г. по сравнению с 2011 г. 90,2%. По кукурузе на зерно в 2012 г. произошло одновременное снижение затрат как в целом по всему хозяйству, так и на 1 центнер, и на 1 гектар. Это связано с тем, что сократились затраты на 1 гектар, а при этом одновременно снизилась урожайность. При повышении затрат труда на 1 гектар подсолнечника объем затрат труда в



целом увеличился, но в связи с тем, что урожайность снизилась, затраты на 1 центнер в 2012 г. увеличились по сравнению с двумя смежными годами. Затраты труда на производство плодов возрастает по всем параметрам. Это связано с ежегодным увеличением площади под интенсивными садами, которые пока еще не плодоносят.

Использование производственных и финансовых ресурсов предприятия может носить как экстенсивный, так и интенсивный характер. Экстенсивное использование ресурсов и экстенсивное развитие ориентируются на вовлечение в производство дополнительных ресурсов. Интенсификация экономики состоит прежде всего в том, чтобы результаты производства росли быстрее, чем затраты на него, чтобы, вовлекая в производство сравнительно меньше ресурсов, можно было добиться больших результатов. Базой интенсивного развития является научно-технический прогресс. Анализ интенсификации производства требует классификации факторов экстенсивного и интенсивного развития.

В соответствии с классификацией резервов по важнейшим факторам повышения интенсификации и эффективности производства предприятия планируют пути поиска и мобилизации резервов, т.е. составляют планы организационно-технических и финансовых мероприятий по выявлению и использованию резервов.

Выявление резервов увеличения продукции растениеводства может осуществляться по следующим направлениям: расширение посевных площадей, улучшение их структуры и повышение урожайности сельскохозяйственных культур.

Существенным резервом увеличения производства продукции в растениеводстве является улучшение структуры посевных площадей, это значит увеличение доли более урожайных культур в общей посевной площади.

Для определения резерва увеличения производства продукции растениеводства произведем следующие расчеты.

Таблица 5

**Подсчет резервов увеличения объема производства товарной продукции растениеводства за счет улучшения структуры посевов**

Культуры	Структура посевов, %		Посевная площадь, га		Факт. урожайность в среднем за 3 года, ц	Прибыль от 1 ц в 2013 г., руб.	Объем производства при структуре посевов, ц		Прибыль от продукции при структуре посевов, руб.	
	Фактическая	Возможная	Фактическая	Возможная			Фактическая	Возможная	Фактическая	Возможная
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Озимая пшеница	36,3	22,7	800	500	30,8	248	24640	15 400	6 110 720	3 819 200
Озимый ячмень	8,8	11,3	193	250	30,1	275	5809,3	7525	1 597 558	2 069 375

Окончание таблицы

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Горох	4,1	5,4	90	120	17,3	609	1557	2076	948 213	1 264 284
Кукуруза	47,7	54,5	1050	1200	87,9	275	92295	105 480	25 381 125	29 007 000
Подсол- нечник	2,7	4,5	60	100	21,9	350	1314	2190	459 900	766 500
Овощи	0,5	1,4	10	30	432,5	222	4325	12 975	960 150	2 880 450
Всего:	100,0	100,0	2203	2203	х	х	129940,3	145 646	35 457 666	39 806 809

Увеличив посевную площадь культур, имеющих наибольший эффект с 1 гектара, мы можем улучшить структуру посевов, что позволит получить дополнительную прибыль при тех же размерах посевных площадей. Таким образом, для улучшения структуры посевов возможно сокращение посевной площади озимой пшеницы на 300 га и за счет этого увеличить посевную площадь под горохом на 30 га, по кукурузу – на 150 га, под подсолнечник – на 40 га, под овощи – на 20 га. Увеличение посевных площадей под более выгодными культурами позволит получить прибыли от продукции растениеводства на сумму 4349,1 тыс. руб. больше, чем было получено при фактической структуре посевов.

Урожайность – основной источник резерва увеличения производства валовой продукции растениеводства.

Рассмотрим резервы увеличения производства зерна за счет повышения урожайности до самого урожайного года в хозяйстве за 5 лет.

Таблица 6

**Резервы увеличения производства зерновых  
за счет повышения урожайности**

Год	Посевная площадь, га	Средняя урожай- ность ц/га	Недобор продукции		
			с 1 га, ц	Со всей площади	
				ц	руб.
1	2	3	4	5	6
Зерновые культуры (без кукурузы)					
2009	1680	38,83	1,58	2654,4	1860468,96
2010	1650	34,46	5,95	9817,5	6881085,75
2011	1350	40,41	0	0	0
2012	1200	32,5	7,91	9492	6652942,8
2013	1098	32,2	8,21	9014,58	6318319,122
В среднем		36,0		7744,62	5428204,158
ИТОГО	6978	х	х	30978,48	21712816,63

1	2	3	4	5	6
Кукуруза на зерно					
2009	463	106,6	0	0	0
2010	650	79,4	27,2	17680	11 050 000
2011	700	85,9	20,7	14490	9 056 250
2012	1000	81	25,6	25600	16 000 000
2013	1050	87,9	18,7	19635	12 271 875
В среднем		86,6		19351,25	12094531,25
ИТОГО	3863	х	х	77405	48 378 125
Подсолнечник					
2009	95	17,1	9	855	855 000
2010	154	15,9	10,2	1570,8	1 570 800
2011	40	26,1	0	0	0
2012	50	18,4	7,7	385	385 000
2013	60	21,3	4,8	288	288 000
В среднем		18,3		774,7	774 700
ИТОГО	399	х	х	3098,8	3 098 800
Овощи					
2009	10	348,2	167,7	1677	1 103 466
2010	10	249,2	266,7	2667	1 754 886
2011	10	515,9	0	0	0
2012	11	324,1	191,8	2109,8	1388248,4
2013	10	457,6	58,3	583	383 614
В среднем		377,9		1759,2	1157553,6
ИТОГО	51	х		7036,8	4630214,4
Флоды					
2009	79	79,4	94,1	7433,9	115790,05
2010	79	82,1	91,4	7220,6	112467,7
2011	65	116	57,5	3737,5	70753,75
2012	65	158,3	15,2	988	18703,6
2013	73	173,5	0	0	0
В среднем		119,8		4845	79428,775
ИТОГО	361	х	х	19380	317715,1

Анализ полученных результатов показывает, что за счет резерва повышения урожайности культур до уровня самого урожайного года за последние пять лет, хозяйство имеет возможность получить дополнительно продукции растениеводства на сумму 78137,6 тыс. руб., из которых на сумму 21712,8 тыс. руб. могут быть произведены зерновые культуры (30978,4 ц), на сумму 48378,1 тыс. руб. – кукуруза на зерно (77 405 ц), на 3098,8 тыс. руб. – подсолнечник (3098,8 ц), на 4630,2 тыс. руб. – овощи (7036,8 ц) и на 317,7 тыс. руб. – плоды (6216 ц). В среднем за год хозяйство может получить по перечисленным культурам в совокупности 15627,5 тыс. руб.

Таким образом, несмотря на достаточно высокие относительно других хозяйств региона показатели, СХПК «Ленинцы» имеет огромные резервы повышения эффективности и объемов производства продукции растениеводства.

### ***Литература***

1. Годовые отчеты СХПК «Ленинцы» за 2011–2013 гг.
2. *Савицкая Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 6-е изд. Минск: СК Новое издание, 2006.
3. *Елисеева И.И.* Статистика / под ред. И.И. Елисеевой М.: Проспект, 2010.
4. *Сорокин В.С.* Экономика сельского хозяйства: практикум: учебное пособие. М.: Изд-во РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева, 2012.

# ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩНОСТИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

О.В. Анисова – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Финансовый анализ в коммерческих организациях»<sup>1</sup>

**Аннотация:** В статье рассматривается сущность определения понятия «денежный поток», исследуются и сопоставляются мнения различных учёных, на основании чего выводится собственное определение понятия «денежный поток».

**Ключевые слова:** денежный поток, количественные и качественные параметры денежного потока, хозяйственная деятельность предприятия.

Для эффективного ведения бизнеса любой коммерческой организации необходимо иметь достаточный уровень денежных средств. Предметом исследования является определение сущности термина «денежный поток». Термин «денежный поток» представляет собой сложную экономическую категорию. Концепция денежных потоков предприятий возникла в зарубежной экономической литературе, а именно в США в середине 50-х гг. XX века, поэтому значительная доля исследований в данной области принадлежит зарубежным экономистам.

Исследовав перечень современной отечественной и зарубежной литературы, посвященной проблеме анализа денежных потоков предприятия, автор отмечает отсутствие чёткого понятийного аппарата, в связи с чем выделены три основных подхода к определению понятия «денежный поток».

Сущность первого подхода состоит в следующем: денежный поток – это деньги, оставшиеся у организации, т.е. разница между притоком и оттоком денежных средств, по итогам одной или целого ряда расчётных операций за определённый период времени. Данную точку зрения поддерживают такие авторы как: И.Т. Баланов, Б. Колас, Р. Кох и другие [1]. На взгляд автора, вышеописанный подход акцентирует внимание только на конечный результат существования такого потока и отображает лишь учётную сторону хозяйственного процесса.

Следующий подход представляет сущность исследуемого объекта как поступления (приток) и выплаты (отток) денежных средств за определённый период времени. И.А. Бланк трактует понятие «денежного потока» как «совокупность распределённых во времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых его хозяйственной деятельностью» [2]. Подобного мнения придерживаются учёные: В.В. Бочаров, Н.В. Володина, В.В. Ковалёв, Е.М. Сорокина, Э. Хелферт и другие [3]. Рассматриваемый подход, на взгляд автора, наиболее полно представляет сущность денежного потока, чем первый, так как характеризует объём поступлений и выплат представленных в функции времени.

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – к.э.н., доц. С.Ю. Бувевич.

Сопоставляя определения первого и второго подходов, необходимо выделить присущие им общие черты, а именно: направленность и наличие денежных средств во времени. Однако в них не уделяется внимание начальным и конечным остаткам.

По мнению П. Уилсона понятие «денежный поток» представляет собой начальный остаток и поступления денежных средств минус выплаченные денежные средства за отчётный период равняется конечный остаток денежных средств» [4]. На основании чего, можно сделать вывод, что сущность денежного потока основана на формуле денежного баланса, которая предполагает равенство между соответствующими элементами: суммой начального остатка денежных средств и притока денежных средств за отчётный период; суммой оттока денежных средств за отчётный период и их конечного остатка.

Таким образом, из формулы денежного баланса можно определить конечный остаток денежных средств отчётного периода как сумму начального остатка и их притока за вычетом суммы оттока денежных средств за отчётный период. Данное определение связано с результатом денежного потока – остатком денежных средств. Следовательно второй подход является дополнением предыдущего, его смысл можно взять за основу определения денежного потока.

Третий подход, которого придерживается Н.Н. Ханова, объединяет движение денежных средств и их эквивалентов, а также начальные и конечные остатки. Однако с данной точки зрения не затрагиваются такие параметры как скорость и размер движения денежных средств.

Поскольку из приведённых определений не вытекает однозначного определения сущности денежного потока, то, взяв за основу интерпретации трёх подходов, выделим следующее определение определения термина «денежный поток»: под потоком подразумевается последовательное соединение элементов в единую систему, в процессе непрерывности во времени, имеющую количественное измерение чего-либо на определенный момент времени. В результате можно сделать вывод, что понятие «денежный поток» как разность между притоком и оттоком денежных средств не вполне корректно, так как при этом не учитываются начальные остатки.

Следует учесть, что если имеет место непрерывность движения, то возникает параметр скорости, с которой происходит движение денежных средств и их эквивалентов. Таким образом, денежный поток можно измерить в объёме на единицу времени.

Обобщив вышесказанное, сформируем следующее определение: денежный поток представляет собой сумму конкретных, обслуживающих отдельные хозяйственные операции (операционную деятельность и т.д.) с учётом начальных и конечных остатков. Экономический смысл данного определения заключается в том, что денежный поток характеризуется как количественными параметрами, позволяющими измерить его величину (объём, скорость и т.д.), так и качественными (информационными) параметрами, определяющими тип и направление движение денежных средств, их источника или потребителя, цели расходования.

Другими словами, денежный поток раскрывает движение денежных средств во времени с количественной и качественной (информационной) сторон.

На основании проведённого исследования основных научных концепций денежных потоков можно сделать следующие выводы:

- понятие денежного потока является агрегированным, включающее в свой состав количественные (период времени, объём, скорость) и качественные параметры (тип и направление денежного потока, потребителя и др.);
- денежные потоки возникают при осуществлении хозяйственной деятельности компании;
- анализ и оценка денежными потоками обеспечивают финансовую устойчивость предприятия в процессе его развития.

### ***Литература***

1. *Балабанов И.Т.* Основы финансового менеджмента: учебное пособие. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2011.
2. *Бланк И.А.* Финансовый менеджмент. Киев: Эльга, Ника-Центр, 2011.
3. *Ковалёв В.В.* Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью. М.: Проспект, 2014.
4. *Гиляровская Л.Т.* Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.

## ТЕОРИЯ СТЕЙКХОЛДЕРОВ В ПРАКТИКЕ БИЗНЕС-АНАЛИЗА

А.А. Гугля – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Бизнес-аналитика»<sup>1</sup>

**Аннотация:** Стремление бизнеса устойчиво развиваться в долгосрочной перспективе напрямую связано с успешностью удовлетворения им требований широкого круга заинтересованных сторон. Инструментом, позволяющим бизнесу развиваться в соответствии с его стратегическими целями и запросами стейкхолдеров, является бизнес-анализ.

**Ключевые слова:** бизнес-анализ, бизнес-модель, теория стейкхолдеров, стейкхолдерский подход, заинтересованные стороны, устойчивое развитие, интегрированная отчетность.

Современное развитие социально-экономических отношений привело к возникновению новых потребностей субъектов внутренней и внешней среды компаний. Выполнение требований, предъявляемых к бизнесу в рамках индустриального этапа развития общества, становится недостаточным для развития бизнеса в рамках информационной экономики. В условиях процесса глобализации и развитием IT-технологий влияния интересов заинтересованных сторон многократно усиливается. В результате этого компании сталкиваются с целым рядом новых для себя в том числе нефинансовых рисков, источник которых заключается в свободе заинтересованных сторон выбирать свое поведение в отношении компании [1, с. 18]. В соответствии с этим меняется и подход к формированию стратегии обеспечения устойчивого развития бизнеса, основанной на удовлетворении широкого круга заинтересованных сторон. Эффективным инструментом построения такой стратегии может служить бизнес-анализ.

Под *бизнес-анализом*, в соответствии с определением Международного института бизнес-анализа (International Institute of Business Analysis – ИБА), будем понимать совокупность задач, методов, квалификаций и возможностей, необходимых для четкого определения проблем, стоящих перед бизнесом, и обоснования путей их решения [2, с. 3]. Согласно концепции ИБА бизнес-аналитик выступает в роле посредника, между всеми заинтересованными сторонами. Заинтересованные стороны (лица), или стейкхолдеры – любые лица, которые могут влиять на деятельность организации или сами могут оказаться под ее влиянием [3]. В состав стейкхолдеров, таким образом, попадают собственники бизнеса, наемный персонал, деловые партнеры, инвесторы, конкуренты, органы власти, местные сообщества, средства массовой информации, прочие общественные организации. В каждом конкретном случае список стейкхолдеров может быть расширен и конкретизирован.

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – к.э.н., доц. М.Н. Ермакова.



Так или иначе, любой стейкхолдер имеет свои требования к бизнесу. По определению, бизнес оказывает влияние на деятельность заинтересованного лица (или наоборот), по этой причине стейкхолдер желает перехода бизнеса в такое состояние, которое позволяет этому стейкхолдеру получить максимальную, с его субъективной точки зрения, выгоду. Такое состояние определяется некоторыми параметрами, которые и представляют собой требования стейкхолдера. Очевидно, что требования стейкхолдеров могут противоречить друг другу. Так, например, наемный персонал, скорее всего, желает увеличения денежного вознаграждения, что противоречит возможному желанию собственника получить более высокую прибыль. Тем не менее, по мнению основателя теории стейкхолдеров Эдварда Фримана «ключевой идеей капитализма является создание предпринимателем или менеджером стоимости, принимая во внимание общность интересов стейкхолдеров. Да, время от времени их интересы находятся в конфликте друг с другом, но в долгосрочном периоде они должны быть обращены в одном направлении» [4, с. 153–190].

Таким образом, *бизнес-аналитик* – это специалист, который призван помогать компании (бизнесу) устойчиво развиваться, формируя новые или совершенствуя существующие направления деловой активности, основные и вспомогательные бизнес-процессы в соответствии с ее стратегическими целями и запросами стейкхолдеров [5, с. 22]. При этом, под *бизнесом* будем понимать систему экономических отношений участников, использующих материальные и нематериальные ресурсы (капитал) для непрерывного производства востребованных благ и создания добавочной стоимости [6, с. 57]. Бизнес как система, таким образом, не имеет привязки к организационно-правовой форме существования, границы его существования определяются бизнес-моделью, представляющей собой, по определению Международного совета по интегрированной отчетности (IIRC), ориентированную на создание стоимости в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективах систему входов, действий по приросту стоимости и выходов. Более того, развивая логику теории стейкхолдеров, можно сделать вывод о том, что бизнес является совокупностью определенных бизнес-моделью взаимоотношений стейкхолдеров, что, в свою очередь, создает возможность преодоления первой классической дихотомии стратегического управления о разделении окружения бизнеса на внутреннюю и внешнюю среду, что создает возможность повышения эффективности стратегического управления и позволит внести больше ясности в природу различных межфирменных образований [7].

Удовлетворение требований широкого стейкхолдеров, таким образом, становится достаточным условием устойчивого развития организации. Множество требований стейкхолдеров задает совокупность параметров идеального состояния организации. Но, как было отмечено ранее, требования стейкхолдеров могут находиться в противоречии друг с другом, поэтому бизнес-аналитик должен обладать определенным инструментарием анализа и приоритизации требований, с целью формирования рекомендаций относительно формирования и реа-

лизации стратегии бизнеса с учетом требований заинтересованных сторон. Более того, бизнес-аналитик должен сформировать эффективные каналы прямой и обратной связи со стейкхолдерами, сбора необходимой информации и ответов на информационные запросы стейкхолдеров.

Наиболее эффективным инструментом идентификации стейкхолдеров, а также анализа и приоритизации их требований является составление карты стейкхолдеров. К наиболее известным и широко используемым методам составления таких карт относятся:

- сопоставление степени влияния заинтересованных сторон на бизнес и воздействия, оказываемого бизнесом на стейкхолдеров (A. Mendelow, 1991);

- классификация стейкхолдеров в зависимости от их власти стейкхолдеров, а также законности и срочности их требований (R. Mitchell, B. Agle, D.J. Wood, 1997);

- ранжирование возможных стейкхолдеров на основании их потребностей и относительной важности определенной группы стейкхолдеров для всех остальных взаимосвязанных групп заинтересованных сторон (B.G. Cameron, T. Seher, E.F. Crawley, 2010);

- классификация стейкхолдеров в соответствии с потенциальными угрозами и возможностями для сотрудничества (G.T. Savage, T.W. Nix, 1991);

- идентификация, оценка осведомленности, оценка поддержки стратегии и оценка удовлетворенности заинтересованных сторон (J.R. Turner, V. Kristoffer, 2002);

- составление сетевой балансовой модели ресурсных отношений (T.J. Rowley, 1997).

Выбор одного или нескольких методов бизнес-аналитиком определяется его профессиональным суждением в рамках имеющейся бизнес модели и текущего положения дел бизнеса.

Бизнес-аналитик также должен выстроить эффективную систему информационного обмена, необходимую для сбора требований и обратной связи со стейкхолдерами. Сбор требований может осуществляться как напрямую, посредством интервью и анкетирования, так и опосредовано, например, при помощи анализа рынка и законодательства. При этом, сами требования зачастую могут быть и не ясны стейкхолдерам, так, заинтересованные лица, могущие испытывать на себе влияние техногенной катастрофы, порожденной действиями бизнеса, зачастую об этом и не подозревают. Именно для этого, а также для того, чтобы продемонстрировать стейкхолдерам учет их требований в действиях и стратегии бизнеса, тем самым повышая их вовлеченность и удовлетворение бизнес-моделью, бизнес-аналитиком должен быть выстроен механизм обратной связи.

Одним из наиболее эффективных инструментов взаимодействия с широким кругом стейкхолдеров может служить интегрированная отчетность. Интегрированная отчетность позволяет эффективно отразить финансовую и нефинансовую информацию о компании, а также бизнес-цели. Она увязывает стра-

тегические аспекты деятельности организации с ее обязательствами по решению важных экологических, социальных и экономических вопросов, что позволяет охватить интересы максимально широкого круга заинтересованных сторон. В связи с этим российские и международные компании начали выпускать отчеты, в которых отражается взаимодействие со стейкхолдерами. В последнее время все большее распространение получают стандартизированные формы отчетности, в которых основной упор делается на взаимодействие со стейкхолдерами [8].

Таким образом, использование стейкхолдерского подхода в бизнес-анализе, а также его синтез с давно устоявшимися методами стратегического менеджмента может значительно увеличить эффективность управления бизнесом. Информация о требованиях заинтересованных сторон становится важнейшим инструментом современного менеджера, а бизнес-аналитик как агрегатор и систематизатор такой информации способен внести значительный вклад в обеспечение устойчивого развития бизнеса. Более того, такая информация при дальнейшем уточнении и декомпозиции может быть использована для нужд решения оперативно-тактических вопросов, что поможет значительно снизить риски проявлений оппортунистического поведения заинтересованных сторон на операционном уровне.

### **Литература**

1. Корпоративная социальная ответственность. Новая философия бизнеса: учебное пособие. М.: Внешэкономбанк, 2011.
2. A Guide to the Business Analysis Body of Knowledge R (BABOK R Guide) Version 2.0 International Institute of Business Analysis. Toronto, Ontario, Canada, 2009.
3. *Freeman R. Edward*. Strategic Management: A stakeholder approach. Boston: Pitman, 1984.
4. *Freeman R.E.* Ending the so-called 'Friedman-Freeman' debate. *Business Ethics Quarterly*, 18, 2, 2008.
5. Основы бизнес-анализа: учебное пособие / под ред. В.И. Бариленко. М.: КноРус, 2014.
6. *Булыга Р.П., Мельник М.В.* Аудит бизнеса. Практика и проблемы развития: монография. М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2013.
7. *Петров М.А.* Теория заинтересованных сторон: пути практического применения // Вестник Санкт-Петерб. ун-та. 2004. Сер. 8. Вып. 2 (№16),
8. *Ермакова М.Н.* Практика взаимодействия с заинтересованными сторонами – путь инновационного развития компании // Инновационное развитие экономики 2014. № 4(21).

# ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ НЕПРЕРЫВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АУДИРУЕМОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

**К.Э. Ибраев** – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Финансовый анализ в коммерческих организациях»<sup>1</sup>

**Аннотация:** В статье исследуется оценка финансового анализа в качестве одного из инструментов, используемых в аудиторской деятельности. Рассматривается понятие «непрерывность деятельности организации» в законодательстве Российской Федерации. Приводятся примеры практического применения финансового анализа в аудите.

**Ключевые слова:** непрерывность деятельности, финансовый анализ, аудиторская методология.

В соответствии с законодательством, в РФ все организации обязаны вести бухгалтерский учет, однако фиксация фактов хозяйственной деятельности не позволяет в должной мере делать выводы о финансовом состоянии организации, и как следствие, принимать решения о дальнейшем развитии деятельности. Решением данной проблемы служит применение инструментария финансового анализа.

Анализ (греч. *analysis* – разложение, расчленение) в буквальном смысле означает «расчленение» общего целого на части. Анализ в узком смысле представляет собой расчленение явления или предмета на составные элементы для изучения их как частей целого [1].

В тоже время, «финансовый» означает присущий финансам, то есть, в широком смысле, отношениям, связанным с распределением валового внутреннего продукта, доходов от внешнеэкономической деятельности и части национального богатства, в результате которого формируются денежные доходы, поступления и накопления у различных субъектов хозяйствования [2].

В экономической литературе также приводится множество определений финансового анализа.

Финансовый анализ – анализ финансовых показателей, которые отражают финансовые результаты деятельности и финансовое состояние организации. При этом финансовый анализ делится на «внешний» (на основе данных финансовой отчетности) и внутренний (на основе внутренних баз данных) [3].

Финансовый анализ представляет собой процесс, основанный на изучении текущего и будущего финансового состояния хозяйствующего субъекта в целях оценки его финансовой устойчивости и эффективности принимаемых решений [4].

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – к.э.н., доц. В.Н. Тафинцева.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать следующие выводы относительно финансового анализа:

- Предметом финансового анализа являются общественные отношения, которые имеют денежный характер в широком смысле по поводу распределения ВВП, национального богатства, в узком смысле по поводу обеспечения функционирования организации в рамках финансовой, инвестиционной и операционной деятельности;

- Объектом финансового анализа является, как правило, финансовый результат деятельности организации за определенный промежуток времени;

- Информационной базой для осуществления финансового анализа служит финансовая отчетность – для внешнего финансового анализа, и внутрифирменные данные – для внутреннего финансового анализа;

Финансовый анализ может применяться также как инструмент оценки непрерывности деятельности аудируемой организации. Разберем более подробно понятие «непрерывность деятельности аудируемой организации».

О.В. Ефимова среди основных принципов подготовки бухгалтерской (финансовой) отчетности выделяет:

- 1) Допущение о непрерывности деятельности аудируемой организации;
- 2) Применение метода начислений [5].

Британский закон «Акт о компаниях», принятый в 1985 г. (Companies Act 1985), требует, чтобы финансовая отчетность составляется на основе следующих пяти бухгалтерских принципах:

- 1) непрерывность деятельности организации;
- 2) последовательность;
- 3) бережливый подход к затратам;
- 4) использование метода начислений;
- 5) раздельное определение каждого актива и обязательства [6];

Таким образом «непрерывность деятельности организации» является важнейшим принципом подготовки финансовой отчетности. Проанализируем место «непрерывности деятельности организации» в рамках нормативно-правового регулирования аудита в РФ.

Нормативное регулирование, аудита в РФ можно разделить на 4 уровня.

I уровень правового регулирования представлен федеральными законами (ФЗ «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ), а также нормативно-правовыми актами государственных органов власти, прежде всего положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ);

II уровень правового регулирования представлен федеральными стандартами аудиторской деятельности (ФСАД) и федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности (ФП(С)АД);

К III уровню правового регулирования относятся нормативные акты профессиональных аудиторских объединений (саморегулируемых организаций);

IV уровень нормативного регулирования представлен внутренними стандартами, которые разрабатываются аудиторскими организациями, и касаются вопросов определения непрерывности деятельности аудируемой организации.

Разберем более подробно нормы правовых актов, касающиеся вопросов непрерывности деятельности аудируемой организации в рамках перечисленных выше этапов.

*1 этап.* Регулирование понятия «допущение непрерывности деятельности аудируемой организации» на данном этапе представлено положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008).

При формировании учетной политики, согласно российским стандартам бухгалтерского учета (ПБУ 1/2008), предполагаются следующие допущения:

- 1) допущение имущественной обособленности;
- 2) допущение непрерывности деятельности;
- 3) допущение последовательности применения учетной политики;
- 4) допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности [7].

Так «допущение о непрерывности деятельности» подразумевает, что при формировании учетной политики организация:

- будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем;
- не имеет намерения и необходимость ликвидации или существенного сокращения деятельности и, следовательно, обязательства будут погашаться в установленном порядке (допущение непрерывности деятельности);

В частности, если при подготовке бухгалтерской отчетности имеется значительная неопределенность в применимости допущения непрерывности деятельности, организация должна указать на такую неопределенность и однозначно описать, с чем она связана.

*2 этап.* Регулированием понятия «допущение непрерывности деятельности аудируемой организации» на данном этапе представлено ФП(С)АД №11, под допущением непрерывности деятельности обычно предполагается, что аудируемое лицо:

- будет продолжать свою финансово-хозяйственную деятельность в течение 12 месяцев года, следующего за отчетным;
- не имеет намерения или потребности в ликвидации, прекращении финансово-хозяйственной деятельности или обращении за защитой от кредиторов.

При этом оценка способности аудируемого лица продолжать свою деятельность возлагается на руководство организации.

#### 1) Планирование;

1.1. В процессе планирования аудитор должен проанализировать, существуют ли какие-либо события или условия, которые обуславливают значительные сомнения в способности аудируемого лица продолжать свою деятельность непрерывно (это необходимо для своевременного обсуждения с руководством организации).

#### 2) Проведение аудита;

2.1. В ходе проведения аудита аудитор должен внимательно следить за тем, имеются ли доказательства существования факторов, которые обуславливают значительные сомнения в способности аудируемого лица продолжать свою деятельность непрерывно. В процессе рассмотрения бухгалтерской (фи-

нансовой) отчетности на основании ряда признаков у аудитора может возникнуть сомнение в применимости допущения непрерывности деятельности.

2.2. В случае если работники аудируемой организации сами проводят предварительную оценку применимости допущения непрерывности деятельности, аудитор проверяет такую оценку, с целью выяснения выявило ли руководство аудируемого лица какие-либо факторы, касающиеся данного допущения. При этом, оценка руководством аудируемого лица способности непрерывно осуществлять свою деятельность является основным фактором при анализе аудитором возможности допущения непрерывности деятельности.

2.3. Если аудируемое лицо еще не проводило предварительной оценки применимости допущения непрерывности деятельности, то аудитор запрашивает у него, существуют ли какие-либо факторы, которые могут повлиять на реализацию данного допущения.

2.4. Аудитор также должен запросить у аудируемого лица информацию о том, известно ли ему о каких-либо событиях и условиях, которые выходят за рамки периода в 12 месяцев со дня отчетной даты и которые могут обуславливать значительные сомнения в способности аудируемого лица продолжать свою деятельность непрерывно.

2.5. В случае выявления факторов, которые обуславливают значительные сомнения в способности аудируемого лица продолжать свою деятельность непрерывно аудитор должен:

- проверить планы аудируемой организации в отношении будущей деятельности на основе ее оценки допущения непрерывности деятельности;
- путем проведения дополнительных аудиторских процедур собрать достоверные аудиторские доказательства в целях подтверждения или опровержения наличия факторов существенной неопределенности;
- потребовать от руководителей аудируемого лица представить в письменном виде информацию, касающуюся их планов деятельности в будущем;

3) Выводы аудитора и аудиторское заключение.

На основе полученных аудиторских доказательств аудитор должен определить, существует ли в соответствие с его профессиональным суждением существенная неопределенность, связанная с условиями и событиями, которые по отдельности или в совокупности обуславливают значительные сомнения в способности аудируемого лица продолжать свою деятельность непрерывно (см. таблица 1) [8].

IV уровень. Основным документом в области внутрифирменной стандартизации является правило (стандарт) аудиторской деятельности «Требования, предъявляемые к внутренним стандартам аудиторских организаций» (одобренные комиссией по аудиторской деятельности при Президенте Российской Федерации от 20 октября 1999 г. Протокол № 6).

Признаками, на основании которых может возникнуть сомнение в применимости допущения непрерывности деятельности, являются следующие:

- 1) финансовые признаки;
- 2) производственные признаки;
- 3) прочие признаки [8].

Таблица 1

**Варианты модификации аудиторского заключения относительно допущения непрерывности деятельности аудируемой организации**

<i>Допущение непрерывности деятельности соблюдено, но имеется неопределенность</i>		<i>Допущение непрерывности деятельности не соблюдено</i>	
Адекватно раскрыта информация о неопределенности	Неадекватно раскрыта информация о неопределенности	Если отчетность подготовлена на основе принципа допущения непрерывности деятельности	При адекватном раскрытии информации о не соблюдении принципа непрерывности деятельности
Безоговорочно положительное мнение, но имеется абзац привлекающий внимание	Мнение с оговоркой или отрицательное мнение	Отрицательное мнение	Безоговорочно положительное мнение

Выполним оценку стоимости чистых активов ЗАО «Микояновский мясокомбинат» (см. Таблица 2), как наиболее часто применяемый в аудиторской практике инструмент оценки непрерывности деятельности аудируемой организации.

Таблица 2

**Оценка стоимости чистых активов ЗАО «Микояновский мясокомбинат»**

<i>Показатели</i>	<i>2011 г.</i>	<i>2012 г.</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
<b>Активы</b>		
1. Нематериальные активы	6 022	3 160
2. Основные средства	1 897 093	1 798 920
3. Незавершенное строительство	0	0
4. Доходные вложения в материальные ценности	0	0
5. Долгосрочные финансовые вложения	238 401	512 726
6. Прочие внеоборотные активы	56 921	15 395
7. Запасы	1 130 582	1 204 757
8. Налог на добавленную стоимость	5 134	4 934,00
9. Дебиторская задолженность	2 006 944	2 398 964,00



1	2	3
10. Денежные средства	149 186	166 972,00
11. Краткосрочные финансовые вложения	304 940	270 228,00
11. Прочие оборотные активы	31 190	25 701,00
12. Итого активы к расчету	5 826 413	6 401 757
Пассивы		
13. Долгосрочные обязательства по займам и кредитам	1 775 654	77 619
14. Прочие долгосрочные обязательства	0	0
15. Краткосрочные обязательства по займам и кредитам	1 326 718	2 739 116
16. Кредиторская задолженность	743 098	1 510 426
17. Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	0	0
18. Резервы предстоящих расходов	106 760	141 486
19. Прочие краткосрочные обязательства	0	0
20. Итого пассивы к расчету	3 952 230	4 468 647
Стоимость чистых активов	1 874 183	1 933 110
Величина уставного капитала общества	158 394	158 394
Разница	1 715 789	1 774 716

Величина чистых активов соответствует требованиям действующего законодательства, а именно ФЗ «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 №208 – ФЗ. Согласно данному ФЗ, если стоимость чистых активов общества останется меньше его уставного капитала по окончании финансового года, следующего за вторым финансовым годом, то общество не позднее чем через шесть месяцев после окончания соответствующего финансового года обязано принять одно из следующих решений:

- 1) об уменьшении уставного капитала общества до величины, не превышающей стоимости его чистых активов;
- 2) о ликвидации общества [9].

В случае если допущение непрерывности деятельности можно считать соблюдаемым, то аудитором, при соблюдении остальных обстоятельств может быть выражено безоговорочно положительное мнение. В иных случаях ФП(С)АД № 11 предусмотрены различные варианты модификации аудиторского заключения, в зависимости от различных обстоятельств (см. таблица 1).

## **Литература**

1. *Бариленко В.И.* Экономический анализ: учебное пособие / В.И. Бариленко, В.В. Бердников, Е.И. Бородина. М.: Эксмо, 2010. (Новое экономическое образование).
2. Финансы: учебник / под ред. А.Г. Грязновой, Е.В. Маркиной. М.: Финансы и статистика, 2012.
3. *Шеремет А.Д., Негашев Е.В.* Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА–М, 2008.
4. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. 5-е изд., испр. М.: Омега-Л, 2014. (Высшее финансовое образование).
5. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / О.В. Ефимова [и др.]. М.: Омега-Л, 2013. (Высшее образование).
6. Companies Act 1985.
7. Учетная политика организации ПБУ 1/08 (в ред. Приказа Минфина России от 27.04.2012 № 55н).
8. ФП(С)АД №11.
9. Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 № 208-ФЗ.

## ПРОБЛЕМА ОГРАНИЧЕННОЙ ПОЛЕЗНОСТИ ИНФОРМАЦИИ О РИСКАХ, ПРЕДСТАВЛЯЕМОЙ В СОСТАВЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

**Н.Н. Улезко** – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Финансовый анализ в коммерческих организациях»<sup>1</sup>

**Аннотация:** *Вопросы, связанные с раскрытием в финансовой отчетности информации о рисках, которым подвержена организация, привлекают все большее внимание профессионального сообщества. Топ-менеджмент организаций постепенно приходит к пониманию необходимости активного взаимодействия со стейкхолдерами в целях более полного удовлетворения их информационных потребностей. Тем не менее, сложившаяся практика раскрытия информации о рисках в финансовой отчетности организаций обладает рядом недостатков, препятствующих выполнению основной цели МСФО: обеспечению заинтересованных пользователей финансовой информацией, соответствующей критерию полезности. В предлагаемой читателю статье рассматриваются факторы, ограничивающие полезность предоставляемой в составе финансовой отчетности информации о рисках, а также предлагаются меры по их устранению.*

**Ключевые слова:** *раскрытие информации о рисках, отчетность о рисках, качество информации о рисках, полезность информации о рисках.*

На рубеже XX–XXI вв. стейкхолдеры крупных западных компаний понесли колоссальные потери в результате ряда корпоративных скандалов, причиной которых стали фальсификация отчетности, отсутствие эффективных систем внешнего и внутреннего контроля, конфликт интересов менеджеров высшего звена с интересами организации в целом. С этого момента особую актуальность приобрела проблема создания информационной и законодательной базы для построения и эффективного функционирования систем внутреннего контроля и управления рисками [8, 9, 10, 11]. Заинтересованные пользователи, в свою очередь, все большее внимание стали уделять раскрытию в отчетности информации о присущих организации рисках и управлению ими.

Результаты исследований [3, 4], проведенных после финансово-экономического кризиса 2008 г., показывают, что, по оценкам составителей отчетности, пользователей-инвесторов в целом больше всего интересует следующая информация: анализ финансовых результатов и финансового состояния (87%), наиболее важные риски и управление ими (67%), будущие планы и перспективы (64%), описание структуры бизнеса (60%), ключевые показатели деятельности (58%) и т.д. Если же говорить о посткризисном периоде, приоритетной для

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – к.э.н., доц. М.Н. Ермакова.

стейкхолдеров становится информация о наиболее важных рисках и системе риск-менеджмента (78%), в то время как анализ финансовых результатов и финансового положения отходит на второй план (71%).

Действительно, пользователи-инвесторы, оперативно реагирующие на изменения в экономике и среде функционирования организации, являются одной из приоритетных групп стейкхолдеров. Они осуществляют инвестиции в бизнес и несут все связанные с ним убытки. Понимание рисков, которым подвержена организация, методов их оценки, а также мер, предпринимаемых для управления ими, необходимо инвесторам для того, чтобы корректно оценивать объемы и сроки будущих денежных потоков организации [6]. Своевременно предоставленные сведения о рисках обеспечивают защиту инвесторов от непредвиденных ситуаций путем их информирования о проблемах и угрозах («предупрежден – значит вооружен»). Подтверждение этому содержится в стандарте риск-менеджмента, разработанном Институтом риск-менеджмента (IRM), Ассоциацией риск-менеджмента и страхования (AIRMIC) и Национальным форумом риск-менеджмента в Общественном секторе Великобритании. В соответствии с данным стандартом процесс управления рисками, включающий в себя в качестве одного из этапов подготовку отчетности о рисках, обеспечивает защиту интересов стейкхолдеров, а также их уверенность в том, что высший менеджмент эффективно исполняет свои обязанности в отношении воплощения стратегии организации и мониторинга ее деятельности, чем способствует созданию стейкхолдерской стоимости организации [8]. Кроме того, по мнению Института сертифицированных бухгалтеров Англии и Уэльса (ICAEW), организации, способные применять четкий структурированный подход к отражению в отчетности информации о рисках, обладают значительным потенциалом в улучшении процесса управления рисками [5].

Рыночный кризис 2008 г., а также нарастающий мировой долговой кризис обнажили взаимосвязи, существующие между состоянием экономики и подверженностью организации ключевым финансовым рискам: рыночному, кредитному, риску ликвидности. Будучи важным фактором оценки финансового состояния организации и результатов ее деятельности, информация о рисках все же получает недостаточное освещение в финансовой отчетности организаций, что приводит к недооценке рисков и нерациональному использованию капитала [7].

В то же время цель финансовой отчетности организации, подготовленной в соответствии с МСФО, заключается в предоставлении финансовой информации, которая является полезной для существующих и потенциальных инвесторов, заимодавцев и прочих кредиторов при принятии ими решений о предоставлении данной организации ресурсов [1, п. ОВ2]. В свою очередь, полезность, фундаментально определяемая уместностью и правдивостью информации, может быть повышена за счет обеспечения ее сопоставимости, проверяемости, своевременности и понятности [1, п. QC4].

Таким образом, сложившаяся практика отражения информации о рисках в отчетности организаций в соответствии с требованиями МСФО (IFRS) 7 «Фи-

нансовые инструменты: раскрытие информации», вероятно, обладает рядом недостатков, препятствующих реализации основной задачи, стоящей перед стандартом, а именно, обеспечению более полного понимания пользователями характера и размера рисков, возникающих в связи с финансовыми инструментами [2, п.1], что ограничивает полезность соответствующей информации для заинтересованных пользователей.

Среди факторов, снижающих полезность представляемых данных о присущих организации рисках и методах управления ими, можно выделить следующие:

- ненадежность количественных показателей;
- неинформативность текстовых раскрытий, их оторванность от количественных показателей;
- отсутствие у организаций концепции представления информации о рисках;
- неполнота, обрывочность, непоследовательность представления информации;
- несопоставимость данных, предоставляемых разными организациями;
- недостаточность раскрытия информации о рыночных рисках.

По мнению многих пользователей финансовой отчетности, количественные показатели риска вызывают сомнения относительно их надежности, учитывая отсутствие описания моделей, методик и допущений, используемых в расчетах. Это обращает нас к проблемам, связанным с раскрытием качественной стороны информации о рисках. Формулировки, приводимые в отчетах, выглядят шаблонно и в сущности не несут в себе никакой практической ценности. Кроме того, текстовая информация оторвана в отчетности от числовой, что снижает полезность обеих категорий для заинтересованных пользователей.

Взаимная интеграция отсутствует не только между раскрытием качественной и количественной сторон риска, но и в целом между различными видами рисков. Несмотря на многостраничность предоставляемой информации о рисках, у пользователей не складывается целостного представления о взаимосвязанности и взаимообусловленности отдельных видов рисков. Маловероятно, что кредитные, рыночные риски и риски ликвидности абсолютно независимы друг от друга: возникновение одного влечет за собой наложение другого, оказывая мультипликативный эффект на организацию. Следовательно, в каждом случае необходимо выбирать такие инструменты хеджирования или их совокупность, которые в случае реализации определенного события обеспечат минимизацию неблагоприятных последствий во всех направлениях. Таким образом, посвященный риск-менеджменту раздел отчетности должен базироваться на определенной концепции системного управления рисками и представления информации о них, учитывающей все взаимосвязи между видами рисков и возможные способы хеджирования.

В целом, согласно опросу, проведенному Институтом CFA [7], только 42% пользователей выразили удовлетворенность в отношении уровня понятности

информации о рисках, раскрываемой организациями в финансовой отчетности. Трудности с пониманием и аналитической обработкой такой информации возникают, преимущественно, ввиду ее неполноты, а также обрывочности и непоследовательности представления. Зачастую организации публикуют информацию о рисках в разных разделах финансовой отчетности, не используя при этом перекрестные ссылки, что усложняет комплексное восприятие взаимосвязанной информации, а следовательно, и формирование стейкхолдерами суждений относительно подверженности организации реальным и потенциальным рискам и эффективности управления ими.

В целях устранения указанных проблем рекомендуется, во-первых, формулирование в отдельном разделе финансовой отчетности, посвященном рискам, краткого обобщения ключевой информации о рисках, угрожающих организации в целом, и эффективности мер, принимаемых при их хеджировании. Такое обобщение призвано ликвидировать затраты временных и трудовых ресурсов стейкхолдеров на обработку и систематизацию информации, а также повысить уровень прозрачности и понятности финансовой отчетности.

Во-вторых, на основании вышеизложенного можно сделать вывод о необходимости взаимной интеграции между текстовой и числовой информацией, а также между различными видами рисков. Текстовые формулировки должны раскрывать суть риска, условия и возможные последствия его реализации, а также методы риск-менеджмента, в то время как задача количественных показателей – придание тексту наглядности. Кроме того, пользователям необходимо иметь совокупное представление о влиянии изменений процентных ставок и валютных курсов на подверженность организации кредитным рискам, изменений кредитного рейтинга на ожидаемые сроки погашения обязательств, совокупной стоимости, подверженной риску, до и после применения инструментов хеджирования и т.д.

Достаточно противоречивым можно назвать требование пользователей в отношении последовательности и сравнимости раскрываемой в отчетности информации о рисках (согласно исследованию Института CFA уровень удовлетворенности по данному критерию составил 20% [7]). Противоречие относится в указанном случае к сравнимости публикуемых данных. С одной стороны, стейкхолдеры выражают недовольство шаблонностью представляемой информации, с другой стороны, хотят иметь возможность сопоставлять отчетность различных организаций в таком индивидуальном аспекте, как подверженность рискам и управление ими.

В блогах, на форумах, в комментариях к статьям на схожую тематику можно встретить призывы некоторых пользователей финансовой отчетности к стандартизации раскрытия количественной информации о рисках, а также к введению обязательного выражения мнения аудиторами относительно достоверности такой информации, иными словами, раздел финансовой отчетности, посвященный рискам, должен более скрупулезно исследоваться в ходе аудиторских проверок в целях повышения к нему доверия со стороны стейкхолде-

ров. С одной стороны, это бы способствовало снятию части вопросов, касающихся различного толкования организациями требований МСФО (IFRS) 7, причинами которого являются неопределенность требований стандарта, их основанность на общих принципах подготовки финансовой отчетности, а также стремление организаций гармонизировать предписания стандарта со своей бизнес-моделью. С другой стороны, настолько глубокая стандартизация, предусматривающая разработку шаблонов для информации определенного рода, противоречит специфике МСФО, заключающейся в отсутствии обязательных к заполнению форм и применении составителями профессионального суждения. Кроме того, типовая форма представления информации, примененная для специфической бизнес-модели, будет еще более неинформативной, чем данные, публикуемые при сложившейся в настоящее время практике.

На наш взгляд, достижение компромисса возможно путем приведения оценок влияния рисков на организацию к единому знаменателю, а именно, к показателям отчета о финансовом положении и отчета о финансовых результатах. Иными словами, в составе информации о рисках организациям следует публиковать показатели статей отчета о финансовом положении и отчета о финансовых результатах, подверженные изменениям в случае реализации описанных рисков и пересчитанные на отчетную дату с учетом их влияния. Такой подход позволит организациям сохранить индивидуальность при подготовке финансовой отчетности и одновременно обеспечит решение проблемы сопоставимости информации между различными организациями.

Отдельно следует сказать также о недостаточности раскрытия информации о рисках рыночного характера. В составе рыночного риска в соответствии с МСФО (IFRS) 7 раскрывается информация относительно возможных изменений цен на товары/услуги, валютных курсов, процентных ставок. При этом каждый из так называемых «подвидов» (если следовать иерархии, заложенной в МСФО (IFRS) 7) рыночного риска является на самом деле самостоятельным риском, в связи с чем, на наш взгляд, следует рассматривать ценовой, валютный и процентный риски на одном уровне с кредитным риском и риском ликвидности и отражать в отчетности информацию о них с такой же степенью детализации.

Подводя итог, можно сделать вывод о большом количестве комментариев и пожеланий, которое накопилось у пользователей финансовой отчетности в отношении раскрытия информации о рисках, которым подвержены организации. Неопределенный характер требований МСФО (IFRS) 7, предоставляющий организациям широкие возможности для толкования принципов стандарта в своих интересах, является главным фактором неинформативности и ограниченной полезности публикуемых данных. В то же время к составителям отчетности постепенно приходит понимание необходимости удовлетворения информационных потребностей стейкхолдеров, что может быть реализовано путем установления с ними непрерывного диалога. Предоставление заинтересованным пользователям адекватной информации приведет к сокращению информацион-

ной асимметрии между менеджерами и инвесторами, а следовательно, и к смягчению конфликта интересов. Таким образом, с большой долей вероятности в долгосрочной перспективе можно ожидать повышение прозрачности финансовой отчетности в части раскрытия информации о рисках, однако сроки, в которые эта цель будет достигнута, разнятся от организации к организации.

### ***Литература***

1. IFRS Foundation. Концептуальные основы финансовой отчетности.
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации» (введен в действие Приказом Минфина России от 25.11.2011 №160н).
3. *Ефимова О.В.* Парадигма устойчивого развития: проблемы информационно-аналитического обеспечения // *Инновационное развитие экономики.* 2013. №1(13).
4. Hitting the notes, but what's the tune? A report from ACCA in partnership with Deloitte, 2010.
5. Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW). Financial Reporting of Risks: Proposal for a Statement of Business Risk, 1997.
6. Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW). No Surprises: Working for Better Risk Reporting, 2002.
7. Institute of Chartered Financial Analysts (CFA). User Perspectives on Financial Instrument Risk Disclosures under International Financial Reporting Standards (IFRS), 2011.
8. Institute of Risk Management (IRM), Association of Insurance and Risk Managers (AIRMIC), ALARM National Forum for Risk Management in the Public Sector. A Risk Management Standard, 2002.
9. Sarbanes-Oxley Act, 2002.
10. The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). Internal Control – Integrated Framework, 1992.
11. The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). Enterprise Risk Management – Integrated Framework, 2004.



## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СДЕЛОК СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ, ОБУСЛОВЛЕННЫХ МОТИВОМ СМЕНЫ РУКОВОДСТВА

А.Г. Смышляев – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Финансовый анализ в коммерческих организациях»<sup>1</sup>

**Аннотация:** Статья посвящена анализу существующих методик оценки эффективности смены руководства в компании-цели при сделках слияния и поглощения. Рассмотрены вопросы измерения премии за контроль, факторы, от которых она зависит, в том числе добавленная стоимость и вероятность смены руководства. Приведены статистические наблюдения, подтверждающие эффективность современных методик измерения стоимости контроля. Выявлены узкие места и связанные с ними риски, на которые стоит обращать внимание при практическом применении соответствующих инструментов анализа.

**Ключевые слова:** слияния и поглощения; эффективность; премия за контроль; добавленная стоимость; менеджмент; стратегия; риск; вероятность.

В основе сделок слияния и поглощения лежат два фундаментальных мотива: улучшение политики управления и достижение синергетического эффекта. В течение последних двух десятилетий мотив сделок, связанный с желанием улучшить управление компании-цели, был одной из основных причин враждебных слияний. Правильная оценка премии за контроль имеет чрезвычайно большое значение при расчете цен акций, а также премий, которые уплачивает поглощающая компания.

Стоимость бизнеса определяется решениями, принимаемыми руководством в отношении того, куда стоит инвестировать имеющиеся у компании средства, каким образом обеспечить финансирование этим вложениям, а также какой процент денежных средств, полученных в результате своей деятельности, компания будет возвращать собственникам бизнеса. Соответственно, стоимость бизнеса будет ниже в случае его управления некомпетентными людьми по сравнению с оптимальным управлением. Таким образом, в ходе оценки компании, частной или публичной, при условии наличия текущего управления мы сталкиваемся с вариантами оценки. Есть возможность оценить бизнес при условии сохранения текущей политики его управления. Полученную стоимость будем называть *стоимостью status quo*. Альтернативным вариантом является оценка той же компании с предпосылкой об «оптимальном» управлении (на взгляд оценщика) и расчет *оптимальной стоимости*. Разница между полученными величинами и будет олицетворять премию за контроль.

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – д.э.н., проф. В.И. Бариленко.

Рассмотрим основные механизмы изменения практик управления компанией. Несмотря на сложность соответствующих процессов, выделяют четыре способа достижения этой цели.

1) Первым является убеждение текущего руководства в необходимости изменить политику управления компанией. При этом необходимо наличие *активных инвесторов*, представляющие собой фонды прямых инвестиций или частных лиц, владеющих крупными пакетами акций, которые заинтересованы в максимизации стоимости своих акций в долгосрочной перспективе. Соответствующие намерения сопровождаются активным вмешательством в управление компанией в части вынесения различных инициатив, невыполнение которых предполагает использование более жестких мер влияния на топ-менеджмент. В целом это достаточно редкое явление.

2) Вторым методом является битва за доверенности. В условиях наличия большого количества миноритарных акционеров, которые не участвуют в собраниях акционеров, активные инвесторы могут попытаться заручиться их голосами для подкрепления собственных предложений на собрании. Обычно это проявляется в попытке назначить членами совета директоров людей, которые будут настаивать на изменении политики руководства компанией. Исследование Дж. Мулхерина и А. Поулсена подтверждает, что итогом битвы за доверенности становится улучшение управления компанией и повышение операционной эффективности. [1, с. 279–313].

3) Более жестким способом можно назвать замену текущего руководства более компетентными сотрудниками. В публичных компаниях для этого требуется соответствующее намерение совета директоров. Постепенно эта практика распространяется в странах Европы, в то время как наиболее активное развитие она получила в США в 1980х гг.

4) Наиболее экстремальным вариантом является враждебное поглощение. В этом случае компания-покупатель или частный инвестор увольняет текущее руководство и назначает новое. Необходимо отметить, что наиболее частым является сценарий, когда активные инвесторы начинают битву за доверенности, которая заканчивается враждебным поглощением и сменой «некомпетентного» руководства компании-цели.

На вероятность развития событий по одному из вышеописанных сценариев оказывают влияние множество ограничений. Среди них можно выделить следующие:

1) *Развитие рынков капитала.* Враждебное поглощение, безусловно, требует значительных финансовых затрат. Соответственно в странах, где рынки капитала – собственного и заемного – развиты недостаточно хорошо, осуществление поглощения сильно затрудняется. В США до 1980-х гг. и в Европе до конца прошлого века ограничения такого рода были достаточно сильными, до тех пор, пока не наступил период бурного развития рынка облигаций (в том числе бросовых).

2) *Институциональные.* В первую очередь это касается законодательных рамок отдельных стран. Во многих из них законодательство составлено таким

образом, что враждебные поглощения становятся практически неосуществимыми. Это касается прав голосования, приобретаемых только по истечении года владения акциями или получаемых только при наличии одобрения других акционеров.

3) *Конфликты интересов*. Зачастую акционеры, от которых необходимо получение одобрения на сделку, ценят хорошие связи с руководством компании больше, чем повышение ее стоимости через улучшение управления. В других случаях владельцами акций могут являться институциональные инвесторы (фонды портфельных инвестиций, пенсионные фонды и др.) В условиях владения акциями сотен компаний, они предпочитают избавиться от своей доли в условиях снижения доходности, нежели принимать активное участие в управлении каждой из таких компаний.

4) *Специфические факторы*. Множество компаний, независимо от качества управления, имеют сильную защиту от поглощения. Она может принимать разные формы, включая поправки в устав компании, усложняющие переизбрание совета директоров, выпуск акций с разными голосующими правами, перекрестное владение акциями в рамках группы компаний и др.

Измерить вероятность смены руководства представляется довольно сложным, однако многие исследователи сходятся во мнении, что она является функцией нескольких факторов. Так, превышение потенциальным покупателем по размеру компании-цели в совокупности с неэффективностью управления последней повышает вероятность поглощения. [2, с. 3–35]. Более позднее исследование доказало, что компании с меньшей долей менеджмента в структуре владения имеют больше шансов стать целью поглощения. [3, с. 125–149]. Также было выявлено, что потенциальными целями являются компании с низкими показателями рентабельности капитала (ROIC) и имеют более низкие показатели P/B, чем в среднем по отрасли. [4, с. 34–48], [5, с.1465–1475]. Таким образом, целями враждебных поглощений с высокой степенью вероятности становятся относительно небольшие по размеру компании с низкими значениями рентабельности инвестиций и рыночной привлекательности. С другой стороны, некоторые исследователи не нашли подтверждения того, что в Великобритании целью слияния служат компании с низкой эффективностью деятельности [6, с. 163–181].

Другими факторами повышения вероятности смены руководства является состав совета директоров (небольшое количество членов [7, с. 11–26]; высокая доля директоров, не занимающих внутренние посты в компании [8, с. 49–66]), высокая доля акционерного капитала [9, с. 34–41], высокая конкуренция в отрасли. [10, с. 35–56].

Проблема оценки премии за контроль в настоящее время исследована на таком уровне, который предполагает множество ограничений в построении моделей. В числе прочего стоит учитывать следующее:

1) Премия за контроль зависит от качества управления компанией-целью. В компаниях, где руководство принимает оптимальные решения, премия за контроль будет равна нулю.

2) Не существует единого правила расчета премии за контроль. Некоторые аналитики предлагают использовать значение в 20–30% от стоимости компании. Фактически, ориентироваться на этот диапазон нельзя по двум причинам. Во-первых, эта совокупная премия включает в себя значение премии за синергию, соответственно премия за контроль будет составлять лишь часть этой величины. Во-вторых, экономически нецелесообразно ориентироваться на средний показатель премии, так как уменьшение доходности акций покупателя, фиксируемое в среднем по рынку, свидетельствует о тенденции переплачивать за компанию-цель.

3) Премия за контроль должна зависеть от того, почему финансовые коэффициенты компании находятся на низком уровне. Она должна быть высокой в случае, если решения, принимаемые руководством, действительно непрофессиональны, и ниже, если на результаты работы компании оказывают влияние внешние факторы, неподвластные менеджменту.

4) Премия за контроль должна быть функцией того, насколько легко претворить в жизнь изменения в политике управления. Например, оптимизировать структуру финансирования компании с низким показателем финансового рычага легче и быстрее, чем произвести модернизацию сильно устаревших внеоборотных активов. В первом случае экономия будет достигнута быстрее, что отразится в более высокой текущей стоимости компании.

Дополнительной сложностью расчета премии за контроль является необходимость выделять ее из общей премии сделки. Последняя включает в себя премию за контроль, премию за синергию и во многих случаях переплату по сделке. Легче всего рассчитать ее для сделок, когда речь идет о враждебном поглощении. Ведь дружественные слияния не предполагают кардинального изменения стиля управления. Также можно сделать вывод о том, что в сделках слияния, где покупателем является компания, а не частный инвестор, с высокой степенью вероятности будет присутствовать мотив синергии. Соответственно, рассчитывать премию за контроль необходимо, опираясь на ресурсы и инвестиционные возможности, доступные лишь для компании-цели.

Выводом настоящей работы является тот факт, что современный уровень развития экономического анализа не позволяет решить некоторые фундаментальные проблемы, связанные с эффективностью сделок слияния и поглощения. В частности существующие методики не позволяют с высокой точностью рассчитать вероятность смены руководства, разработать единый алгоритм оценки добавленной стоимости, учесть личную заинтересованность менеджмента в конкретной сделке, оценить чувствительность большого количества предпосылок для оценки. Тем не менее, знание узких мест позволяет повысить бдительность сторон, участвующих в слиянии, а также повышает значение рыночных сигналов, которые в значительной мере отражают скрытые риски каждой сделки.

## **Литература**

1. *Мулхерин Дж., Поулсен А.* Битва за доверенности и изменения корпоративной политики: влияние на богатство акционеров // *Journal of Financial Economics*. 1998. № 47. С. 279–313.
2. *Палепу К.* Прогнозирование целей для поглощения: методология и эмпирический анализ // *Journal of Accounting and Economics*. 1986. № 8. С. 3–35.
3. *Норт Д.* Роль менеджмента в поглощениях: опыт 1990х годов // *Journal of Corporate Finance*. 2001. № 7. С. 125–149.
4. *Нутталл Р.* Модели вероятности поглощения для британских публичных компаний // *Аттестационная работа, Колледж Наффилд, Оксфордский университет*, 1999.
5. *Вир С.* Корпоративное управление, эффективность и поглощения: эмпирический анализ слияний британских компаний // *Applied Economics*. 1997. № 29. С. 1465–1475.
6. *Фрэнкс Дж., Майер С.* Враждебные поглощения и исправление ошибок в управлении // *Journal of Financial Economics*. 1996. № 40. С. 163–181.
7. *Фалейе О.* Являются ли крупные советы директоров плохими советниками? Статистика смены руководства // *Аттестационная работа, SSRN*. 2003.
8. *Гойл В., Парк С.* Структура совета директоров и смена руководства // *Journal of Corporate Finance*. 2001. № 8. С. 49–66.
9. *Хиллер Д., Линн С., Макколган П.* Выпуск акций, смена корпоративного управления и новый топ-менеджмент в Великобритании // *Аттестационная работа, SSRN*. 2003. С. 34–41.
10. *Дефондт М., Парк С.* Влияние конкуренции на смену руководства // *Journal of Accounting*. 1999. № 27. С. 35–56.

## АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БРЕНДА КАК ИНСТРУМЕНТА ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

Ч.В. Керимова – к.э.н., доцент кафедры «Экономический анализ»

**Аннотация:** В статье освещаются различные методики аналитического обоснования стоимости бренда как инструмента формирования стоимости бизнеса. Основное внимание уделено методу аккумуляции суммарных издержек, методу расчета деловой репутации (*goodwill*), методу анализа финансовых потоков, методу суммарной дисконтированной добавленной стоимости. В статье раскрываются слабые и сильные стороны представленных методик, их основные достоинства и недостатки, формируются предложения по использованию наиболее эффективных и полезных для принятия управленческих решений подходов к аналитическому обоснованию стоимости бренда как объекта рекламной деятельности компании.

**Ключевые слова:** нематериальные активы, бренд, оценка, реклама, методика, эффективность.

В условиях глобализации экономики, ознаменованной бурным развитием рыночной системы, значительным усилением конкурентной борьбы между товаропроизводителями все чаще появляются новые продукты и услуги, значительно короче становится их жизненный цикл. По мере изменения ориентиров в мировой экономике компании перемещают акценты деятельности с чисто производственных стратегий к приоритетному управлению собственной капитализацией. Основополагающую роль среди критериев результативности и эффективности деятельности экономических субъектов стало приобретать рост нематериальных активов компаний. В высокотехнологичных компаниях на долю нематериальных активов нередко приходится около 60–70% от рыночной стоимости. Поэтому нет сомнений в том, что доля нематериальных активов в рыночной стоимости компаний, применяющих новейшие достижения в области науки и техники, будет и далее демонстрировать тенденцию к росту [3, с. 143].

Согласно п. 3 ст. 257 Налогового кодекса Российской Федерации, нематериальными активами признаются приобретенные и (или) созданные налогоплательщиком результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) или для управленческих нужд организации в течение длительного времени (продолжительностью свыше 12 месяцев). Одним из критериев признания нематериального актива в учете является способность приносить налогоплательщику экономические выгоды (доходы) при наличии надлежаще оформленной документации, подтверждающих существование самого нематериального актива и (или) исключительного права у налогоплательщика на результаты интеллектуальной деятельности.

Согласно Положению по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) к нематериальным активам относятся:

- произведения науки, литературы и искусства;
- программы для электронных вычислительных машин;
- изобретения;
- полезные модели;
- селекционные достижения;
- секреты производства (ноу-хау);
- товарные знаки и знаки обслуживания.

В составе нематериальных активов организации также учитывается и ее деловая репутация, возникающая в связи с приобретением компании как имущественного комплекса (в целом или его составных частей).

Однако, как показывает практика, нематериальные активы оказываются весьма подверженными обесценению. В условиях глобализации экономики при современном уровне развития науки и техники практически любая плодотворная и перспективная идея может быть достаточно быстро воспроизведена компаниями-конкурентами. В этой связи одним из самых высокоперспективных и выгодных видов нематериальных активов становится стоимость бренда, которая непосредственным образом отражает степень приспособленности экономического субъекта к столкновению с неопределенностью и рисками, готовности бизнеса к развитию и внедрению изменений.

Бренд символизирует комплекс информации о компании, товаре, работе или услуге и представляет собой юридически защищенную символику какого-либо производителя или продукта. Термин «бренд» произошел от древнескандинавского слова «brandr», которое дословно переводится как «огонь», «жечь». Так называли тавро, которым помечали скот его владельцы [7, с. 52].

Если ранее в экономической практике под брендом понимались лишь широко известные компании, товары, работы или услуги, то в настоящее время данный термин выступает синонимом средства индивидуализации (товарный знак, знак обслуживания и т.д.), способного приносить доход.

Применение средств индивидуализации в долгосрочной перспективе может привести к позитивным сдвигам в реализации непосредственно тех видов продукции (товаров, работ и услуг), которые в сознании покупателей и заказчиков соотносятся с наименованием рекламируемой компании-товаропроизводителя.

Эффективное управление брендом, нацеленное, прежде всего, на управление его стоимостью, открывает перед организациям реальные возможности не только для сохранения и поддержания устойчивых групп лояльных потребителей, но и благодаря созданию и развитию сильных и успешно функционирующих брендов за счет увеличения их стоимости наращивать свою. Так, например, стоимость таких известных мировых брендов как *IBM* и *Microsoft*, в настоящее время в значительной степени превышает границу в 60 млрд долл., а стоимость бренда компании *Coca-Cola* в двадцать четыре раза превосходит стоимость всех прочих активов компании, включая все основные средства –

здания, сооружения, земельные участки, заводы, склады, офисы и другую инфраструктуру (Источник: <http://www.interbrand.com>).

Столь активная и значительная роль бренда в современных рыночных условиях приводит к возникновению объективной потребности в развитии, углублении и совершенствовании методологических основ анализа и оценки стоимости бренда как объекта рекламной деятельности компании.

Как известно, еще маржиналисты и К. Маркс в вопросе определения категории «цены» на продукт, подчеркивали ситуацию экономического дуализма, рассматривая цену, с одной стороны, как сумму, за которую товар готовы купить (*marketprice*), а с другой стороны, предполагая, что цена товара – представляет собой цену продавца, т.е. сумму всех издержек компании в совокупности с разнообразными надбавками (*mark-up price*) [5, с. 58–60].

Признавая бренд в качестве товара (продукта), определение цены рыночным способом становится крайне затруднительным, так как постоянно действующего и функционирующего рынка брендов в настоящее время не существует. При этом следует принять во внимание, что покупки нередко носят единичный характер и также учесть тот факт, что бренд, как правило, продается вместе с компанией. В этой связи провести детальную и точную оценку стоимости бренда в процессе подготовки и заключения подобных комплексных сделок становится практически невозможно. В этих условиях становится также несправедливым говорить о том, что стоимость бренда можно определить только в ходе рыночных сделок.

Одним из самых актуальных и распространенных в настоящий момент является способ оценки стоимости бренда компании, базирующийся на его эндогенной оценке. Подобными методами проводится анализ и оценка интеллектуального капитала компании или моделирование ее экономической добавленной стоимости (EVA) и т.д. Как показывают исследования, в наши дни на практике используется более десятка подобных методик, что в некоторой степени совпадает с количеством основных консалтинговых агентств, занимающихся оценкой стоимости брендов. В целом их можно свести к трем основным подходам:

- метод аккумуляции суммарных издержек;
- метод расчета деловой репутации (*goodwill*);
- метод суммарной дисконтированной добавленной стоимости [5, с. 75].

При использовании метода аккумуляции суммарных издержек определяются и суммируются все затраты по созданию и продвижению бренда на рынок:

- затраты на маркетинговые исследования и разработку товарного знака и знака обслуживания;
- издержки на создание художественных решений и дизайна;
- расходы по юридической регистрации и последующему обслуживанию бренда;
- вся совокупность вложений в рекламу, в том числе затраты на продвижение, развитие и укрепление связей с общественностью и т.д.



Данный метод, прежде всего, удобен ввиду своей прозрачности: практически все эти издержки находят отражение в учете и отчетности организации, они могут быть легко проверены и оценены по данным любого профессионального мониторинга рекламы. Однако к основным недостаткам данного метода можно отнести тот факт, что эффективность и результативность подобных рекламных усилий не является гарантированной и постоянной. При равных финансовых вложениях и даже при идентичной, максимально схожей коммуникационной стратегии два схожих и взаимозаменяемых по качеству товара могут привести к совершенно разным результатам.

При применении метода аккумуляции суммарных издержек для оценки стоимости бренда компании используют следующую формулу:

$$P_c^{brand} = \sum_j a_j ,$$

где  $P_c^{brand}$  – стоимость бренда;  $a_j$  – расходы по  $j$ -му типу (дизайн, реклама, упаковка, юридическое сопровождение и т.д.).

Сущность метода расчета деловой репутации (goodwill) заключается в следующем: из общей рыночной стоимости организации последовательно вычитаются все идентифицированные активы (т.е. активы, можно однозначно определить и выделить: материальные, финансовые и нематериальные), не относящиеся непосредственно к бренду компании. Искомую стоимость бренда и составит разница между рыночной стоимостью бизнеса и суммой всех таких активов. Метод расчета деловой репутации, исходя из простоты расчетов, считается более надежным, однако имеет весьма ограниченное применение, так как в своих оценках требует наличия информации о рыночной стоимости компании.

При использовании данного подхода применяют следующую формулу:

$$P_{gw}^{brand} = K - \sum_h b_h ,$$

где  $K$  – рыночная стоимость бизнес-единицы;  $b_h$  – различные идентифицированные активы (стоимость основных фондов, оборотных активов и т.д.).

Метод суммарной дисконтированной добавленной стоимости (известный также как метод оценки дополнительного (премиального) дохода) базируется на определении дополнительной премиальной цены, которую потенциальный покупатель готов уплатить за обладание товаром данной конкретной марки (premium price). Иными словами, известный факт о том, что бренд увеличивает стоимость продукта, в свою очередь предопределяет возможность идентификации и количественного измерения величины надбавки за товар (работу, услугу), которая впоследствии может быть умножена на общее количество реализованной продукции. В конечном итоге формируется дополнительная прибыль компании, которую приносит анализируемый бренд. Реализация данного метода предполагает определение средней цены продукта в данной товарной категории

и ее сравнение с брендированной ценой, либо идентификацию товара, максимально похожего на изучаемый (в идеале – аналог), не являющийся брендом, и сравнение их продажных цен. После этого полученная разница (предполагается, что разница возникает в пользу компании, реализующей брендированный товар) должна быть умножена на прогнозируемый объем продаж в будущем периоде, тем самым получая в конечном итоге стоимость бренда.

Метод суммарной дисконтированной добавленной стоимости обладает определенной экономической логикой. Так, если бренд по своей природе призван увеличивать стоимость товара и приносить компании дополнительные экономические выгоды, и соответственно, прибыль, то именно таким образом и нужно определять стоимость бренда. Однако данный метод не лишен и недостатков. При применении данной концепции аналитики становятся вынуждены полагаться на весьма субъективные оценки и неоднозначные параметры: прежде всего, встает вопрос в формировании убежденности в достоверности подобранного товара-аналога; и вместе с тем, возникает проблема в определении того, насколько точно был рассчитан прогнозируемый объем продаж при существующих конъюнктурных колебаниях экономической среды и т.д. Также применение метода оценки дополнительного (премиального) дохода не дает четкого ответа на вопрос о горизонтах планирования и расчета будущих продаж компании (и, соответственно, экстраполяции добавленной брендом стоимости). Согласно данной методике, аналитик может формировать прогноз о будущих объемах продаж организации и на месяц, и на квартал, полугодие, год или на более долгосрочную перспективу. Однако, как известно, предпочтения потребителей имеют тенденцию к изменению под влиянием различных внутренних факторов, не говоря уже о конъюнктурных колебаниях во внешней среде.

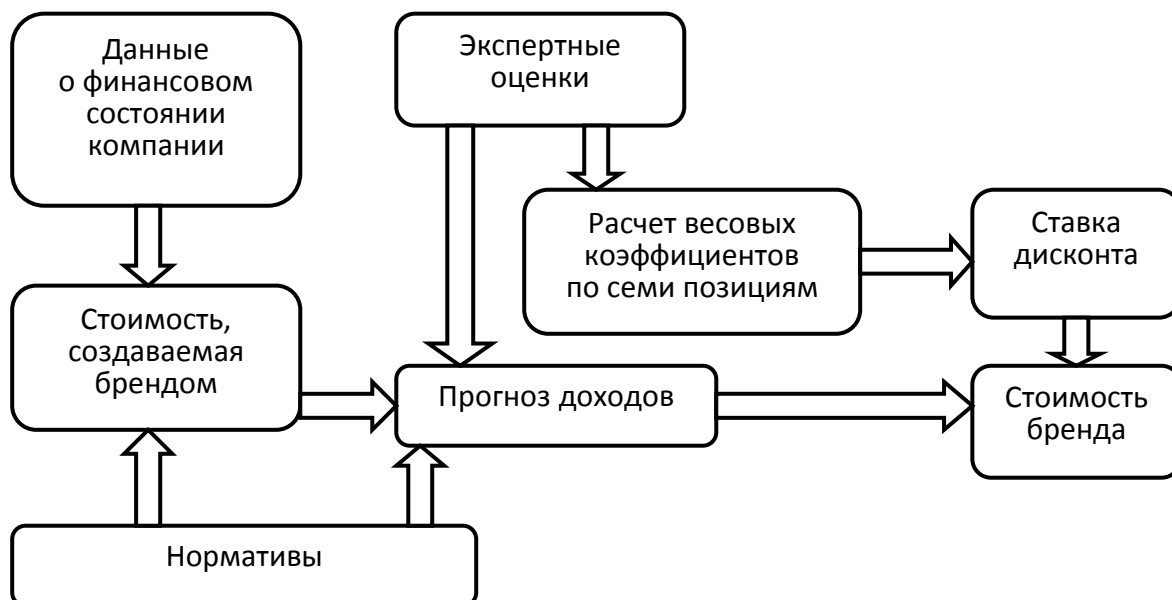
При применении метода оценки дополнительной стоимости, на наш взгляд, целесообразно использовать следующую формулу [5, с. 77]:

$$P_{pv}^{brand} = (\Delta y_x - \Delta y_i) \times X',$$

где  $\Delta y_x$  и  $\Delta y_i$  – разница в прибылях между товаром  $x$  и аналоговым товаром  $i$ ;  $X'$  – планируемый объем продаж.

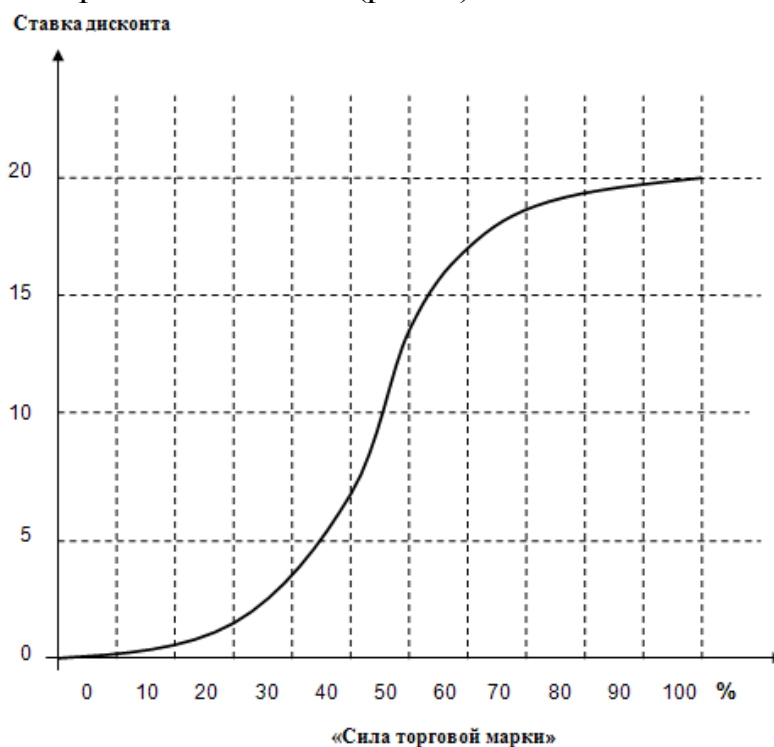
Однако наиболее распространенными в хозяйственной практике экономических субъектов можно признать методики расчета стоимости бренда, разработанные и апробированные международными агентствами *Interbrand* и *Brand Finance*.

Методика *Interbrand* использует в своих расчетах преимущественно методы анализа финансовых потоков организации. Ее алгоритм представлен на рис. 1.



**Рис. 1.** Алгоритм методики оценки стоимости бренда по версии Interbrand

Согласно данной методике, в первую очередь оценивается финансовое состояние компании, выпускающей продукцию брендовой марки. На данном этапе изучаются финансовые потоки организации за последние несколько лет (как правило, 3 года), определяется прибыль, которая создается непосредственно брендом и т.д. Далее осуществляется прогноз доходов, которые бренд способен принести в будущем. Затем полученный результат дисконтируют в соответствии с величиной влияния силы бренда, которая получается из фирменной S-образной кривой *Interbrand* (рис. 2).




























**Рис. 2.** Модель S-образной кривой Interbrand

Примером подобных расчетов может послужить таблица, в которой представлены результаты оценки стоимости двадцати пяти крупнейших брендов мира за 2014 г. (таблица 1).

Таблица 1

Стоимость бренда крупнейших компаний мира\*

2013	2014	Бренд	Страна происхождения	Сектор	Стоимость бренда (млн долл. США)	Изменение стоимости бренда, %
1	1		United States	Beverages	70,452	2
2	2		United States	Business Services	64,727	7
3	3		United States	Computer Software	60,895	7
7	4		United States	Internet Services	43,557	36
4	5		United States	Diversified	42,808	-10
6	6		United States	Restaurants	33,578	4
9	7		United States	Electronics	32,015	4
5	8		Finland	Electronics	29,495	-15
10	9		United States	Media	28,731	1
11	10		United States	Electronics	26,867	12
8	11		Japan	Automotive	26,192	-16
12	12		Germany	Automotive	25,179	6
13	13		United States	FMCG	23,298	2
14	14		United States	Business Services	23,219	5
15	15		Germany	Automotive	22,322	3
16	16		France	Luxury	21,860	4

2013	2014	Бренд	Страна происхождения	Сектор	Стоимость бренда (млн долл. США)	Изменение стоимости бренда, %
20	17		United States	Electronics	21,143	37
17	18		United States	Tobacco	19,961	5
19	19		South Korea	Electronics	19,491	11
18	20		Japan	Automotive	18,506	4
21	21		Sweden	Apparel	16,136	5
24	22		United States	Business Services	14,881	9
23	23		United States	Beverages	14,061	3
22	24		United States	Financial Services	13,944	-7
26	25		United States	Sporting Goods	13,706	4

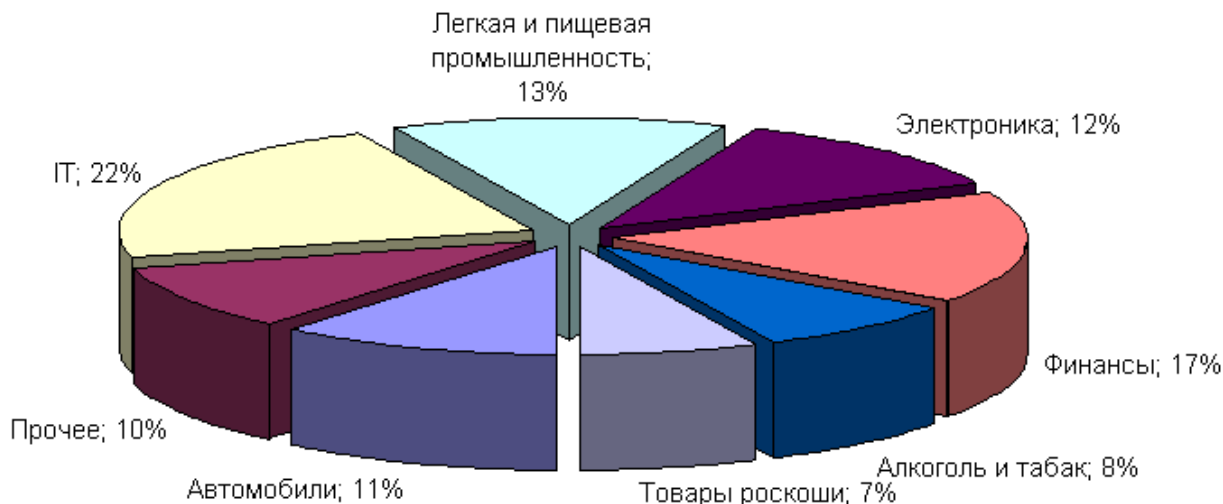
\*Источник: [www.interbrand.com](http://www.interbrand.com).

Из таблицы можно заметить, что стоимость самой дорогой и известной в мире марки Coca-Cola в 2014 г. увеличилась по отношению к 2013 г. на два процентных пункта.

К основным преимуществам методики Interbrand можно отнести использование большого числа поправочных коэффициентов, которые в свою очередь позволяют учитывать множество влияющих на стоимость бренда факторов и достаточно гибко оценивать ситуацию на любом сегменте рынка. Однако эти же преимущества являются одновременно и недостатком: существует вероятность того, что экспертная оценка будет проведена необъективно, в связи с чем отсутствует уверенность в том, что все возникающие в процессе анализа погрешности будут взаимопогашаться.

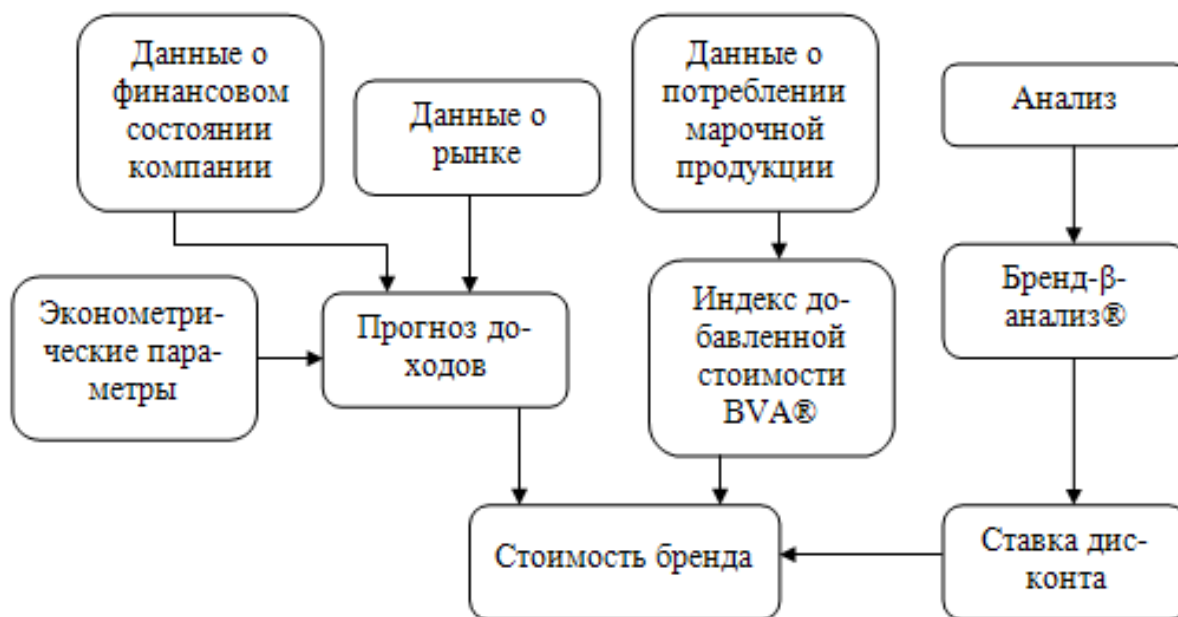
Главным недостатком методики Interbrand можно считать игнорирование специфики различных брендов. Так, например, некоторые торговые марки обладают большим количеством второго уровня (саб-марок или саб-брендов), но при этом оцениваются как мономарочные (Gillette). Кроме того, в методику оценки стоимости бренда Interbrand не включаются такие важнейшие параметры бренда, как лояльность покупателей, его известность для целевой аудитории и т.д.

Следует отметить, что наиболее крупные и известные бренды компаний сосредоточились в следующих основных отраслях (рис. 3).



**Рис. 3.** Распределение брендов из top100 по различным отраслям

От недостатков методики *Interbrand* в области оценки стоимости бренда в значительной степени избавлен подход агентства *Brand Finance* (рис. 4).



**Рис. 4.** Алгоритм методики Brand Finance

Методика *Brand Finance* базируется на анализе трех основных компонентов разнородной информации, описывающей и характеризующей конкретный бренд:

- сведения о финансовом состоянии организации–владельца марки;
- информация о рынке, на котором функционирует бизнес-единица;
- данные о состоянии и интересах целевой аудитории, приобретающей продукт под анализируемой маркой.

Следует обратить внимание на определенную закономерность, продиктованную наличием данных о состоянии целевой аудитории. По определению

П. Дойля, «прибыль – показатель эффективности деятельности фирмы за истекший период времени, степень удовлетворенности потребителей – показатель будущей прибыли» [3, с. 157]. Таким образом, информация о состоянии целевой аудитории несет в себе двойное значение: во-первых, эти данные помогают сформировать текущую оценку стоимости бренда и, во-вторых, уточняют прогноз аналитика. При этом целевая аудитория изучается в методике *Brand Finance* преимущественно с психологических позиций: аналитики определяют степень важности и значимости бренда для аудитории непосредственно при выборе данной конкретной марки, т.е. или с помощью простой иерархии факторов выбора марки, или факторного анализа.

Еще одним важным элементом в модели служит фирменный и зарегистрированный за *Brand Finance* «Бренд-β-анализ®» ( $\beta$ Brand<sup>®</sup>). Его принцип в некоторой степени схож с методикой *Interbrand*: существует определенный набор параметров оцениваемой марки, состоящий из 10 позиций: *время существования марки, дистрибуция, доля рынка, позиция на рынке, динамика роста продаж, добавочная стоимость, ценовая эластичность, маркетинговые затраты, известность марки и узнаваемость рекламы*. Каждый из этих параметров экспертно (но с учетом прежних рыночных сделок) оценивается в баллах по целочисленной шкале от 1 до 10. Баллы суммируются, и ставка дисконта выходит из подстановки этой суммы в расчетный график, но уже совершенно другого рода, нежели S-кривая (рис. 5).

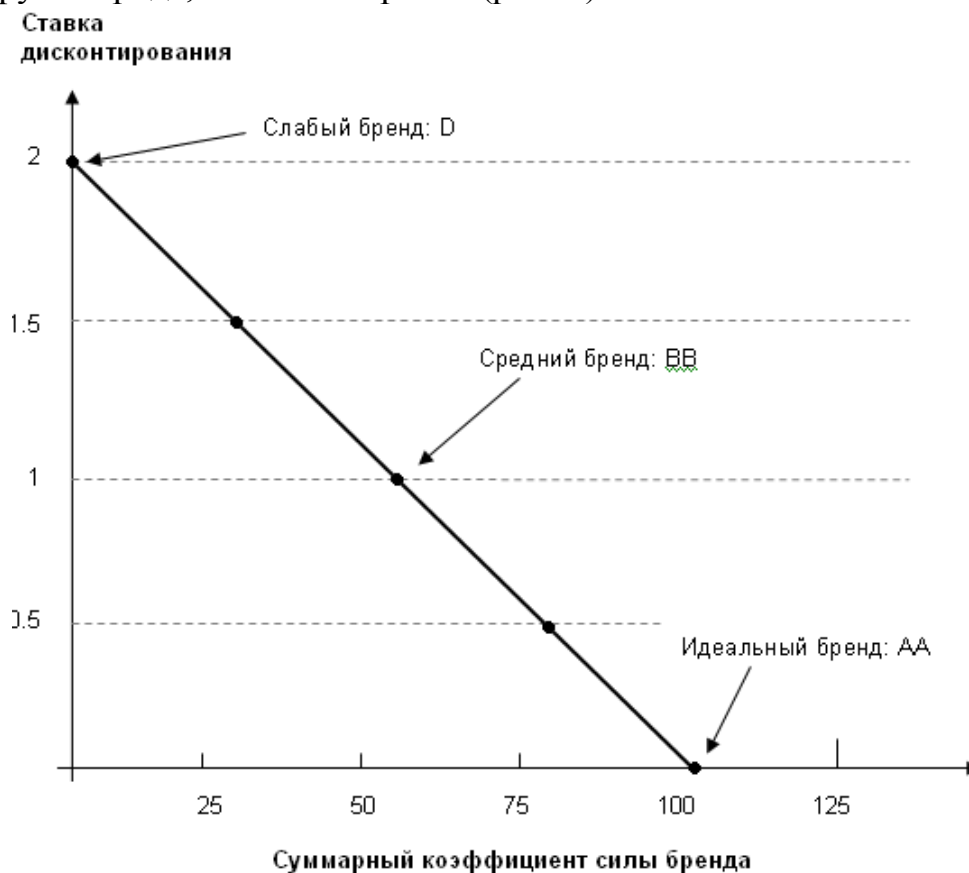


Рис. 5.  $\beta$ Brand Axis по версии Brand Finance

Согласно модели *Brand Finance* бренды попутно оцениваются по типу кредитных индексов *Standard&Poor's* или *Moody's*:

- AAA – наиболее сильный (надежный, идеальный) бренд;
- AA – менее сильный и т.д. до D – наиболее слабый бренд.

Все перечисленные выше методы позволяют нам получить эндогенную финансовую оценку стоимости бренда. В этой связи, в случае если в качестве основного критерия успешности и результативности функционирования менеджмента организации выступает рост стоимости торговой марки компании, продиктованный активным использованием рекламы, то для оценки эффективности и результативности работы менеджмента можно применить следующую формулу:

$$E = \frac{\Delta P^{brand}}{I},$$

где  $E$  – эффективность работы менеджмента;  $P^{brand}$  – приращение стоимости бренда и выражается как  $P_{t+1}^{brand} - P_t^{brand}$ ;  $I$  – понесенные издержки.

Таким образом, при использовании данного подхода затраты на рекламу выступают, с одной стороны, некой базой для оценки эффективности рекламной деятельности, а с другой - как фактор создания стоимости бренда (в сопоставлении с приростом его стоимости). При этом важно понимать, что при таком подходе не столь важна методика, по которой определяется стоимость бренда или результативность работы менеджмента организации, гораздо важнее, чтобы формулы, используемые для расчетов, давали финансовую оценку и принципиально не менялись между периодами  $t$  и  $t + 1$ .

При оценке стоимости бренда отдельные экономисты предлагают учитывать также *нефинансовые подходы*, так называемые *оценки марочного капитала*. Они не дают четкую денежную оценку того, сколько может стоить изучаемый бренд, и их нельзя включить ни в один бухгалтерский баланс, но с их помощью можно, например, оценить стоимость бренда в каких-либо условных величинах (а потом изучить динамику этого процесса) или спозиционировать различные бренды относительно друг друга.

Так, например, новаторство подхода крупнейшего специалиста в области брендинга Д. Аакера состоит в том, что он позволяет дать некую финансовую оценку, при этом полностью отказавшись от использования данных бухгалтерского учета и отчетности. Все исходные знания о бренде Д. Аакер предлагает черпать исключительно из наших знаний о состоянии его целевой аудитории и отталкиваться от ее отношения к бренду. Для этого автор выделяет пять оценочных факторов, по результатам анализа которых и происходит многокритериальная оценка марочного капитала (рис. 6).





**Рис. 6.** Оценка марочного коммерческой организации по системе Д. Аакера [5, с. 86]

Вместе с тем, нетрудно заметить, что модель Д. Аакера, которая опирается прежде всего на мнение целевой аудитории и на информацию, получаемую исключительно опросным путем, оказывается довольно неустойчивой. Если качество товара снижается или возникает нежелательный скандал, то оценка стоимости бренда согласно данной методике сразу падает очень сильно (теоретически до нуля). Такая ситуация в принципе невозможна при учете и совместном анализе разнородной информации: финансовой, экономической, социологической и т.д. Кроме того, при всех своих достоинствах данная технология оказывается весьма ограниченной в использовании, в первую очередь из-за того, что она дает только статичную оценку и не способна выдать прогноз будущего состояния бренда, что может оказаться весьма неудобным для возможных приобретателей этой марки и других заинтересованных лиц.

В заключении хотелось бы остановиться на подходе, разработанном агентством *Young&Rubicam*. Данная методика не предполагает проведение численных оценок стоимости бренда (рис. 7), и, следовательно, неполно характеризует результативность и эффективность вложений, так как при проведении анализа и оценки не использует традиционное общеизвестное отношение: прирост неких благ, деленный на понесенные затраты, но также имеет право на существование.

Текущая сила торговой марки (известность + потребительская оценка)	Жизнеспособность (потенциал) торговой марки (дифференциация + значимость)	
	Высокая	
	Низкая	
Большая	Canon Nokia Apple	BMW Starbucks Heineken
	Малая	Oracle E-bay BlackBerry

**Рис. 7.** Оценка марочного капитала компании по системе Young&Rubicam

Обобщая вышеизложенное, отметим, что в современных условиях турбулентной экономической среды к приведенным выше методикам оценки стоимости бренда следует относиться с некоторой долей осторожности, так как они не принимают во внимание влияние такого важного фактора как компетентность менеджмента компании, т.е. способности управленческого персонала извлекать дополнительную прибыль из стоимости бренда за счет более грамотного управления им. К сожалению, в представленных нами методиках априори существует предположение, что качество менеджмента везде одинаково и им можно пренебречь.

### **Литература**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая). Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ (с изм. и доп.).
2. Учетно-аналитическое обеспечение разработки и реализации рекламных проектов: монография. М.: Дашков и Ко, 2013.
3. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость. СПб.: Питер, 2001.
4. Аналитическое обеспечение инновационного развития бизнеса: монография / под ред. В.И. Бариленко. М.: ИД «Экономическая газета», 2013.
5. Кутлашев А., Попов А. Эффективность рекламы. М.: Эксмо, 2005.
6. Kevin Lane Keller. Strategic Brand Management, 3-rd. ed. 2010.
7. URL: <http://www.interbrand.com> (дата обращения: 10.03.2015).

# АНАЛИЗ КОМПАНИЙ ПОСРЕДСТВОМ ПОДХОДОВ, ОРИЕНТИРОВАННЫХ НА СТОИМОСТНУЮ КОНЦЕПЦИЮ УПРАВЛЕНИЯ

Р.Т. Миникеев – аспирант кафедры «Экономический анализ»<sup>1</sup>

***Аннотация:** в этой статье рассматривается многообразие подходов к определению сущности, целей и задач управления, ориентированного на создание стоимости компании (VBM), а также соответствующего поставленным проблемам в рамках каждого из этих подходов аналитического инструментария. Автор статьи раскрывает основные направления анализа современных исследователей, их преимущества и недостатки, а также общие тенденции и уникальные замечания в сравнении между собой. Наряду с этим представлением, автор статьи критически анализирует практическую сторону таких подходов, проработанность идей и предлагаемый соответствующий аналитический инструментарий.*

***Ключевые слова:** анализ, концепция, подход, стоимость, управление.*

Анализ компаний посредством подходов, ориентированных на стоимостную концепцию управления, строится на основе положения о том, что сам процесс управления предполагает использование системы планово-контрольных индикаторов. Технологические индикаторы конверсии ресурсов в результаты включает в себя показатели: энерго-, трудо-, материало-, фондоотдачи, что обеспечивает возможность осуществления гибкой навигации бизнес-процессов. Процессы распределения создаваемой стоимости ничуть не менее существенны для групп стейкхолдеров, чем процессы формирования стоимости в процессе конверсии ресурсов. [2]

Исходя из этого, многие компании, акции которых обращаются на фондовом рынке и доступны широкой публике, сегодня провозглашают своей целью создание стоимости для акционеров. Для многих аналитиков вопрос заключается не в том, почему нужно создавать стоимость, а в том, как ее создавать.

Переход к аналитической бизнес-модели ведет к фокусированию на задаче долгосрочного роста инвестиционной стоимости капитала владельцев компании. Эта задача решается, если в компании систематически создается экономическая прибыль или получается доход, который является более привлекательным, чем в альтернативных вариантах вложения капитала с таким же инвестиционным риском. С точки зрения финансовой модели в операциях компании должен генерироваться поток свободных денежных средств, достаточный для решения ее стратегических задач и компенсации инвестиционного риска инвесторов. Именно таким подходом руководствуется в своей работе И. В. Ивашковская, определяя управление, ориентированное на стоимость, как целена-

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – д.э.н., проф. В.И. Бариленко.

правленный процесс достижения устойчивого положительного потока свободных денежных средств, превышающего требуемый за инвестиционный риск доход на протяжении периода горизонта прогнозирования. [4]

Согласно финансовой модели горизонт прогнозирования – это понятие, имеющее два измерения: стратегическую основу и финансовое выражение. С точки зрения первого измерения – это период, в течение которого компания обладает ключевыми конкурентными компетенциями (*core competencies*). С точки зрения второго – это период, в течение которого компания потенциально способна создавать положительную экономическую прибыль. Начиная с года ( $n + 1$ ) возможности получения положительной величины экономической прибыли исчезают, происходит перелом в ее динамике и в этом остаточном периоде экономическая прибыль равна нулю. Но, тем не менее, компания продолжает генерировать положительные потоки свободных денежных средств, однако их величина теперь достаточна лишь для компенсации инвестиционного риска. Таким образом, управление, ориентированное на стоимость, – это концепция, нацеленная на превращение потенциальных возможностей извлечения экономической прибыли для собственника компании в реальность [9].

Подход И.В. Ивашковской к рассмотрению этого вопроса отличается полнотой раскрытия проблем, возникающих при налаживании системы финансового анализа в организации, так и проработанностью основных направлений деятельности по созданию всего комплекса управления, ориентированного на стоимость. В своей работе автор представляет систему анализа, как цикл последовательно решаемых задач, направленных на оптимизацию всей структуры управления организацией. Также И.В. Ивашковская указывает, что это изменение должно иметь постоянный, а точнее систематический характер. Этот подход дает представление аналитикам об управлении, ориентированном на стоимость, не только и не столько в качестве о принятии управленческих решений, проведении мероприятий в целях повышении необходимого показателя, и ведении необходимой отчетности в интересах инвесторов, но прежде всего проведении реинжиниринга бизнес-процессов, путем управления всеми факторами, влияющими на стоимость. Это также относится и к внешним факторам, которые, как известно, сложно даже корректно оценить и предугадать их дальнейшее влияние.

Рассматривая вопрос управления, ориентированного на стоимость, нельзя не обратить внимание на подход А. Дамодарана, согласно которому, использование методологии дисконтированных денежных потоков дает четыре способа создания стоимости, а именно:

- укрупнение денежных потоков, генерируемых имеющимися в наличии активами, путем увеличения посленалоговых доходов от активов, либо за счет уменьшения потребностей в инвестировании в основной и оборотный капитал;
- увеличение ожидаемого темпа роста денежных потоков за счет увеличения доли реинвестированной прибыли или повышения отдачи инвестированного капитала (качества инвестиций);

- увеличение продолжительности периода высокого темпа роста;
- принятие мер по снижению стоимости капитала за счет уменьшения операционного риска инвестированного капитала, изменения пропорций долгового финансирования капитала или изменения финансовых условий привлечения кредитов [1].

Таким образом, в соответствии с методом дисконтированных денежных потоков, для воздействия на стоимость компании необходимо осуществлять воздействие на текущие денежные потоки и/или будущий рост, и/или продолжительность периода аномально высокого роста, и/или ставку дисконтирования.

Для увеличения денежных потоков, генерируемых активами компании, необходимо стремиться к снижению себестоимости продукции, ликвидации убыточных активов, снижению эффективной налоговой ставки компании, полнее использовать потенциал ранее осуществленных капитальных вложений, лучше управлять запасами и проводить более жесткую кредитную политику. Для продления периода высокого роста необходимо создание и поддержание конкурентных преимуществ компании.

Дробление акций и дивидендов не приводит, по мнению А. Дамодарана, к изменению стоимости компании, поскольку это не ведет к изменению денежных потоков, темпа роста и риска. Бухгалтерские решения, оказывающие воздействие на отчеты о прибылях и убытках, также никак не влияют на денежные потоки и поэтому не воздействуют на стоимость компании. Решения по размещению новых ценных бумаг на базе существующих активов компании также не создают стоимость, если только вследствие их не изменится структура пассива (соотношение собственных и заемных средств).

Таким образом, все выводы А. Дамодарана по управлению, ориентированному на стоимость компании, основаны на изменении ключевых параметров таких VBM-показателей как EVA или CVA. Такое изменение носит среднесрочный, а порой даже и краткосрочный характер. Здесь стоит заметить, что управление, ориентированное на стоимость, прежде всего, опирается на стратегию, а она, как известно, носит долгосрочный характер. Таким образом, главным недостатком в подходе А. Дамодарана является некая миопия в подходе, которая выражается, по сравнению с другими авторами, в «латании дыр» и манипулированием выбранного VBM-показателя до необходимого значения, нежели введении всего комплекса управленческих решений и мероприятий, направленных на устранение негативных факторов и усилением положительных. Нельзя не отметить конкретность с точки зрения анализа этого подхода. А. Дамодаран в своей позиции совершенно конкретно объясняет основной набор параметров, на которые стоит обратить внимание и в дальнейшем оперировать финансовому аналитику, так как именно они наиболее точно могут показывать уровень изменения стоимости компании, а значит и эффективность действий управленческого персонала.

Несколько иначе определяют сущность рассматриваемой концепции Т. Коупленд, Дж. Муррин и Т. Коллер.

Они считают, что при принятии решения о целесообразности реструктуризации компании (в частности, после выявления того факта, что стоимость чистых активов компании больше стоимости акционерного капитала, оцененного методом дисконтированных денежных потоков) для анализа возможных исходов целесообразно использовать классическую пентаграмму возможностей структурной перестройки.

Этот подход основан на сопоставлении внутренней стоимости организации и рыночной стоимости. После того как произвелась оценка двумя способами, можно найти разницу в стоимости и попытаться объяснить ее либо неиспользуемым потенциалом (в случае рыночной переоценки), либо неучтенными или неподконтрольными негативными факторами (в случае рыночной недооценки) [7].

Исходя из сделанного аналитиками вывода, уже и устанавливается дальнейшее направление деятельности по управлению, ориентированному на повышение стоимости. При этом также необходимо принимать этот процесс как непрерывный цикл.

Среди явных недостатков можно выделить фактор субъективности при расчете внутренней стоимости организации, ведь на практике одной из самых сложных задач встает оценка внутренних, а еще больше внешних потенциальных улучшений. Также встает вопрос сравнения показателей стоимости среди тех компаний, акции которых не имеют тенденции к быстрому изменению цены за короткий период или вовсе не обращаются на организованном рынке (бирже).

Еще один подход к управлению, ориентированному на стоимость, обозначил К. Уолш. Он исследовал другой важный аналитический аспект управления деятельностью компании, а именно сбалансированность между прибылью, активами и ростом. Необходимо определять баланс между этими показателями, поскольку перекокс в любую сторону может вызвать серьезные осложнения в деятельности компании. Учитывая все плюсы и минусы роста, менеджерам предприятия рекомендуется заранее продумать и определить для себя те максимальные темпы роста, которые компания может выдержать безболезненно [8].

Этот подход к анализу управления, ориентированному на стоимость, с одной стороны прельщает своей простотой с точки зрения анализа и понятностью показателей. Однако, самый большой недостаток в том, что эти показатели плохо согласуются с современной концепцией финансового анализа по отношению к стоимости компании. Как известно, показатели прибыли и её роста не является эффективным критерием в целях долгосрочного управления, так как существуют множество компаний, которые могут быть не менее привлекательными для инвесторов. Такая ситуация случается при недооценке организации за счет долгосрочных инвестиционных или инновационных проектов, перспективных направлений деятельности, которые могут быть оценены рынком позже или за счет исключительных прав на патенты или лицензии на какой-либо вид деятельности. Таких примеров множество.

Интересен подход другого известного исследователя в области финансового менеджмента Д.Л. Волкова. По его мнению, практический аспект управле-

ния, ориентированного на стоимость, состоит в совокупности решений, которые должны быть приняты аналитиками после выбора ключевого показателя результатов деятельности. Данные решения могут быть скомпонованы условно в две группы:

а) решения по созданию аналитической системы, обусловленной действиями, максимизирующими ценность бизнеса для акционеров в будущем;

б) решения по построению аналитической системы, связанной с контролем за достижением финансовых целей и их корректировкой.

Несмотря на тесную взаимосвязь друг с другом, они выполняют принципиально разные функции. Первый тип решений – решения, принимаемые сегодня, но воздействующие на увеличение ценности компании для собственников в будущем; второй тип решений – определяет контроль исполнения ранее принятых (исторических) решений [3].

Рассматривая следующий подход посредством анализа модели Арнольда, предполагается, что для увеличения ценности бизнеса для акционеров компания осуществляет пять шагов. Во-первых, она пытается увеличить фактическую (ожидаемую) норму доходности на существующий капитал, т. е. в условиях модели REM повысить рентабельность собственного капитала (ROE). Аналитическая система управления рентабельностью строится путем разложения итоговых показателей на факторы, их определяющие, называемые драйверами создания стоимости. Методологические проблемы разложения бухгалтерского показателя рентабельности (будь то рентабельность активов или собственного капитала) на драйверы хорошо известны как в теории, так и в практике бизнеса.

Таким образом, ясно просматривается связь с ориентацией на стоимость бизнеса, а также, на связь с требованиями стейкхолдеров компании и, вследствие этого, на связь с устойчивым развитием компании. Исходя из этого, нужно сказать о том, что необходимо смотреть на проблему повышения рентабельности гораздо шире, а не только с позиций элементарного финансового менеджмента. В нашем случае, это, естественно, социально-ориентированный бизнес со всем множеством входящих в него принципов деятельности: главенства права; устойчивости экономического роста как материальной основы для всеобщего и справедливого благосостояния; свободы экономической деятельности субъектов хозяйствования в рамках существующих законов; полной занятости трудоспособного населения, условия для которого должно создавать государство; установления социальных гарантий населению; социальной справедливости; социальной защиты людей; социального партнерства, обеспечивающее равноправие и равноответственные отношения между нанимателями, работниками и государством; ответственности граждан за экономическую эффективность как своей, так и общей деятельности, а также за свой образ жизни [5].

Руководствуясь проведенным анализом, приведем интерпретацию определения понятия управления компанией, ориентированной на стоимость, а именно: под управлением, ориентированным на стоимость, нами понимается комплекс стратегических и оперативных управленческих решений и мероприятий,

основанных на аппарате финансового анализа и направленных на повышение текущей стоимости компании.

Стоит заметить, что такое определение отражает общую направленность суждений и не несет в себе цели объединить все точки зрения. В качестве дополнения необходимо указать, что в своей основе управление, ориентированное на увеличение стоимости, носит систематический, а зачастую даже циклический характер, что повышает эффективность принимаемых решений и разработанных мероприятий.

Подводя итог анализу, необходимо указать на схожесть в методике построения этой концепции рассмотренными авторами, а именно большинство из этих исследований ориентированы на выделение ключевых факторов, влияющих на конечный результат, что и отражено в настоящей статье.

### **Литература**

1. *Damodaran A.* Damodaran ON Valuation: Security Analysis for Investment and Corporate Finance: John Wiley & Sons, Inc. 1994.
2. *Бариленко В.И.* и др. Аналитические инструменты обоснования и мониторинга эффективности бизнес-моделей компаний малого и среднего бизнеса: монография / под ред. проф. В.И. Бариленко; В.И. Бариленко, В.В. Бердников, О.Ю. Гавель, Ч.В. Керимова. М.: ИД «Экономическая газета», 2014.
3. *Волков Д.Л.* Показатели результатов деятельности: использование в управлении стоимостью компании // Российский журнал менеджмента. 2005. Т. 3. № 2. С. 3–42.
4. *Ивашковская И.В.* Управление стоимостью компании: вызовы российскому менеджменту // Российский журнал менеджмента. 2004. № 4. С. 113–132.
5. *Князев Ю.* Современный взгляд на теорию социальной рыночной экономики // Общество и экономика. 2004. № 5–6.
6. *Кононова В.Ю.* Социально ориентированная рыночная экономика в России: условия и механизм формирования. Киев, 2003. С. 18.
7. *Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж.* Стоимость компаний: оценка и управление. М.: ЗАО «Олимп–Бизнес», 2005.
8. *Уолш К.* Ключевые показатели менеджмента. М.: Дело, 2000. С. 98.

### **Электронный ресурс**

9. *Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж.* Управление стоимостью компании // Вестник McKinsey. 2002. URL: <http://www.vestnikmckinsey.ru> (дата обращения: 10.03.2015).



## СРАВНЕНИЕ МЕТОДОВ ДЕТЕРМИНИРОВАННОГО ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА

**В.В. Матив** – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Финансовый анализ в коммерческих организациях»<sup>1</sup>

**Аннотация:** В статье показаны особенности методов факторного анализа для детерминированных мультипликативных экономических моделей. Кроме того, статья содержит допущения, на которых основаны эти методы и выводы об их применимости в конкретных ситуациях.

**Ключевые слова:** экономическая факторная модель, факторный анализ, методы факторного анализа.

Суть факторного анализа заключается в нахождении влияния каждого из факторов, входящих в модель на резульативный показатель. В экономике на уровне предприятия особо распространено использование факторного анализа в детерминированных мультипликативных факторных моделях, достаточно вспомнить анализ прибыли или модель «DuPont» [3]. Если же с построением моделей все достаточно понятно, то методы, используемые для нахождения влияния факторов, вызывают ряд вопросов.

Поскольку в традиционной математике действует ассоциативный закон умножения, то любую многофакторную мультипликативную модель можно разбить на множество двухфакторных моделей, поэтому рассмотрим обычную двухфакторную модель  $c = a b$ , где  $c$  – резульативный показатель, а  $a$  и  $b$  – факторы [1]. В подавляющем большинстве источников описываются три метода, которые позволяют найти влияние факторов  $a$  и  $b$  на показатель  $c$ :

- метод цепных подстановок (и производные от него)

$$\Delta c_a = \Delta a b_0, \Delta c_b = \Delta b a_1 \quad (1)$$

- интегральный метод

$$\Delta c_a = \Delta a b_0 + \Delta a \Delta b / 2, \Delta c_b = \Delta b a_1 + \Delta a \Delta b / 2 \quad (2)$$

- логарифмический метод

$$\Delta c_a = \Delta c \ln(a_1/a_0) / \ln(c_1/c_0), \Delta c_b = \Delta c \ln(b_1/b_0) / \ln(c_1/c_0) \quad (3)$$

где  $\Delta c_x$  – изменение показателя  $c$  за счет фактора  $x$ , а индексы 0 и 1 означают принадлежность показателя к началу или концу исследуемого периода. [2]

В первую очередь смущает, что ни в одной из этих формул вообще не присутствует фактор времени, говорит это лишь о том, что уже внутри них это учтено на основании каких-то допущений, которых, однако, никто не раскры-

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – к.э.н., проф. Н.А. Никифорова.

вает. Следующим вопросом является выбор использования того или иного метода, в литературе обычно довольно размыто упоминается о том, что первый метод применим в случае последовательного изменения факторов, а последние два метода наоборот. В-третьих, совершенно никто не указывает тот факт, что логарифмический метод невозможно применить, когда один из факторов меняет знак. Пусть  $a$  меняет знак, а  $b$  сохраняет знак, тогда

$$\Delta c_a = \Delta c \ln(-|I_a|)/\ln(-|I_c|) = \Delta c (\ln(|I_a|) + \ln(-1))/(\ln(|I_c|) + \ln(-1)) \quad (4)$$

на основании формулы Эйлера  $e^{ix} = \cos(x) + i \sin(x)$  получим

$$\begin{aligned} \Delta c_a = \Delta c (\ln(|I_a|) \ln(|I_c|) + \pi^2)/(\ln(|I_c|)^2 + \pi^2) \\ + \Delta c (\pi i \ln(I_c/I_a))/(\ln(|I_c|)^2 + \pi^2) \end{aligned} \quad (5)$$

В получившейся формуле левое слагаемое – действительное число, а правое – комплексное (если не учитывать случаи, когда  $I_a = I_c$ ), что очевидно противоречит экономическому содержанию. Это особенно важно, например, при анализе модели «DuPont», где факторы не имеют порядка изменения, и присутствует фактор рентабельности.

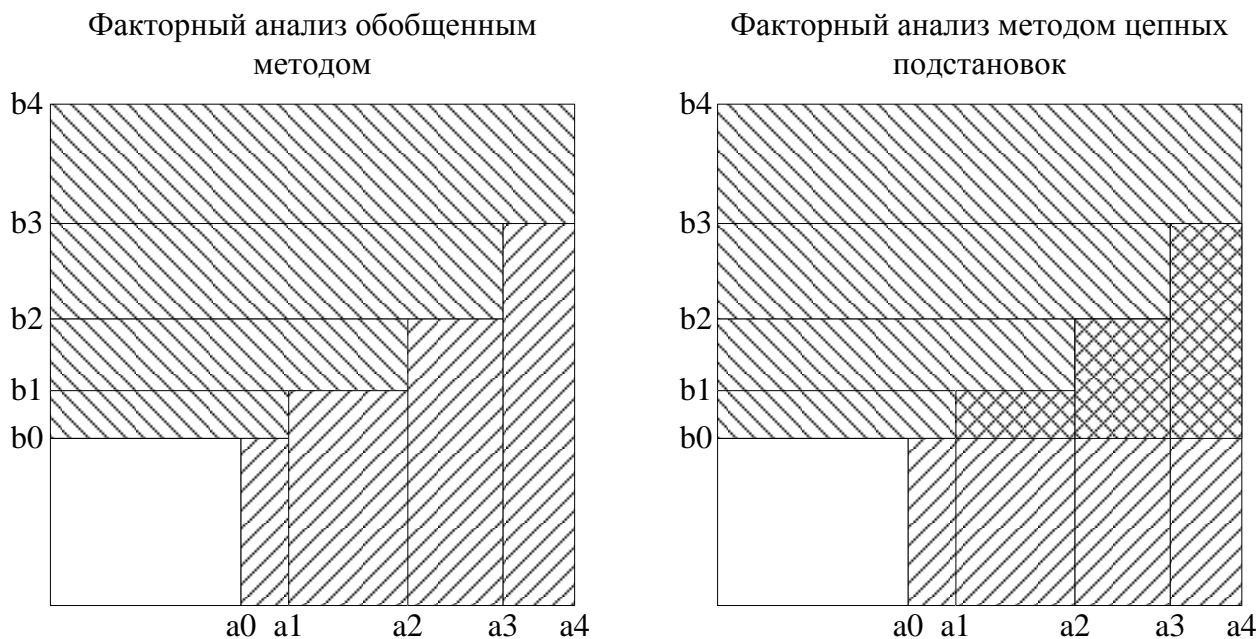
Все это говорит о необходимости разобраться в вопросе комплексно, начиная с допущений. Поскольку любая экономическая факторная модель находится также и в пространстве времени, то кроме четырех основополагающих принципов факторного моделирования необходимо разобраться и с этим.

Допустим, что время имеет гладкий характер, тогда для любого изменения фактора можно найти такую его временную окрестность, где никакие другие факторы кроме него не изменяются, то есть время недискретно, а все возможные экономические события и факторы, вытекающие из них напротив дискретны. В этом случае любые изменения результирующего показателя за любой период времени могут быть представлены как последовательность изменений факторов, где на каждом шаге изменяются оба фактора в аналогичном порядке. Тогда при допущении, что первым изменяется фактор  $a$ , обобщенная формула факторного анализа для его влияния имеет вид:

$$\Delta c_a = b_0(a_1 - a_0) + b_1(a_2 - a_1) + \dots + b_{n-1}(a_n - a_{n-1}), \quad (6)$$

где  $n$  – номер шага.

Рисунок 1 наглядно показывает, что метод цепных подстановок является упрощенной версией данного подхода, когда кол-во шагов равно 1. Сложность любого экономического процесса, однако, настолько велика, что использование метода цепных подстановок с точки зрения статистики приводит к заведомо ложным результатам (двойной заштриховкой на рисунке показана чистая величина ошибки). В связи с наличием альтернатив и довольно большого значения неделимого остатка ( $\Delta a \Delta b$ ) во многих случаях, я считаю, что метод цепных подстановок (и производные от него) малоприменимы при анализе экономических моделей.



**Рис. 1.** Сравнение факторного анализа обобщенным методом и методом цепных подстановок

Из формулы 6 также следует, что кроме начальных и конечных значений факторов на результаты анализа влияет характер изменений факторов на каждом шаге. Поскольку шаг – понятие очень абстрактное, то для дальнейших исследований можно допустить, что длина шагов в целом стабильна относительно времени (что спорно, но, на мой взгляд, приемлемо). Допустим, что  $\Delta a_n = \Delta a_{n-1}$  и  $\Delta b_n = \Delta b_{n-1}$ , т.е. рост факторов подчиняется линейной закономерности относительно времени. Тогда

$$\begin{aligned} \Delta c_a &= \Delta a_n (b_0 + b_1 + \dots + b_{n-1}) = \Delta a_n (b_0 + (b_0 + \Delta b_n) + \dots + (b_0 + (n-1)\Delta b_n)) \\ &= \Delta a_n (b_0 n + (n-1) n \Delta b_n / 2) = \Delta a / n (b_0 n + (n-1) n \Delta b / (2n)) \\ &= \Delta a b_0 + \Delta a \Delta b (n-1) / (2n) \end{aligned} \quad (7)$$

с учетом сложности реальных экономических процессов вполне оправданным будет допущение, что  $n$  стремится к бесконечности, тогда получаем  $\Delta c_a = \Delta a b_0 + \Delta a \Delta b / 2$ , что эквивалентно интегральному методу (формула 2). Другая наиболее часто встречающаяся в природе зависимость – экспоненциальная, т.е. в качестве допущения примем, что  $\Delta a_n = \Delta a_{n-1} i_a$  и  $\Delta b_n = \Delta b_{n-1} i_b$ , где  $i$  – некий стабильный коэффициент прироста при каждом следующем изменении фактора. Тогда

$$\begin{aligned} \Delta c_a &= b_0 a_0 (i_a - 1) + b_0 a_0 (i_a - 1) i_a i_b + b_0 a_0 (i_a - 1) (i_a i_b)^{n-1} \\ &= b_0 a_0 (i_a - 1) ((i_a i_b)^n - 1) / (i_a i_b - 1) \\ &= b_0 a_0 (i_a - 1) (b_1 a_1 / (b_0 a_0) - 1) / (i_a i_b - 1) \\ &= \Delta c ((a_1 / a_0)^{1/n} - 1) / ((b_1 a_1 / (b_0 a_0))^{1/n} - 1), \end{aligned} \quad (8)$$

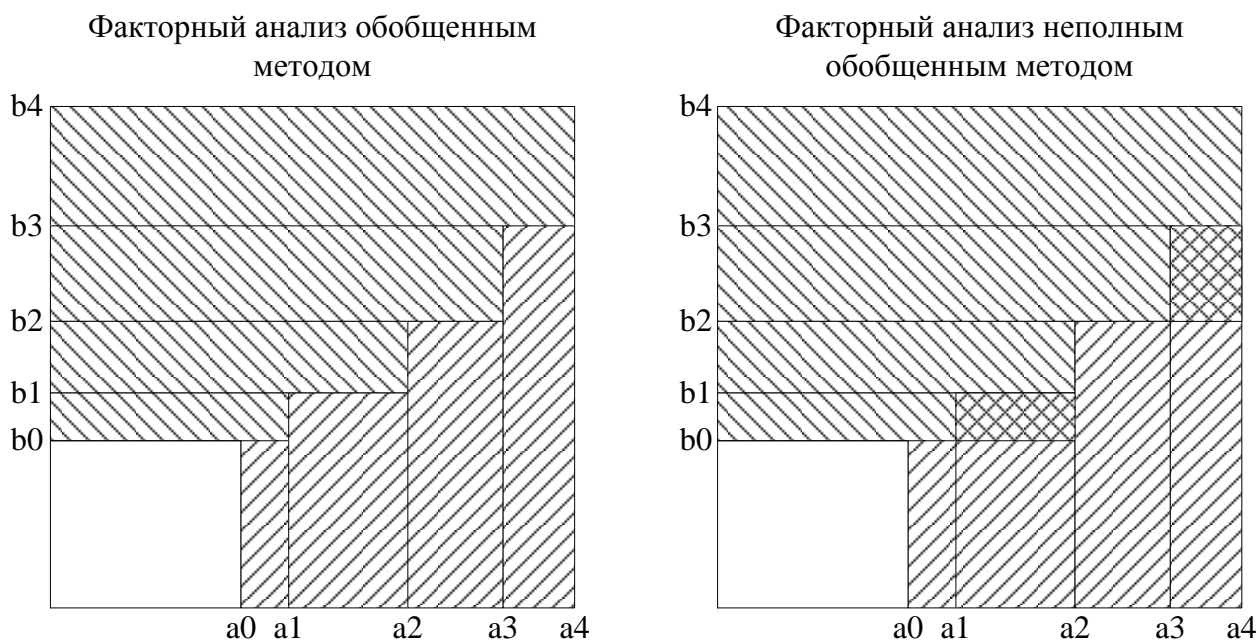
при аналогичном допущении о стремлении  $n$  к бесконечности, получим

$$\Delta c_a = \Delta c \ln(a_1/a_0)/\ln(c_1/c_0), \quad (9)$$

что аналогично логарифмическому методу (формула 3).

Придя к логарифмическому и интегральному методу от обратного, можно сделать выводы об их применимости. Становится очевидным отказ логарифмического метода при смене знака у факторов, ведь это противоречит заложенной в него идее экспоненциального изменения. Кроме того понятно, что выбор между этими методами осуществляется на основе того, каким зависимостям подчиняются факторы. Однако оба метода предполагают, что изменения всех факторов входящих в модель подчиняются аналогичным зависимостям, что редко соответствует действительности, а также далеко не все зависимости могут быть описаны линейной и показательной функцией (к примеру, на рисунке тенденция  $a$  напоминает степенную функцию со степенью больше 1, а  $b$  – степенную функцию со степенью меньше 1).

Очевидно, что обобщенный метод является наиболее точным, но и данные для его применения не имеются в полном объеме, поэтому можно предложить упрощенную модель, когда в качестве  $n$  берется количество внутренних периодов, за которые имеются данные о величине факторов. То есть это некая смесь обобщенного метода и метода цепных подстановок.



**Рис. 2.** Сравнение факторного анализа обобщенным методом и неполным обобщенным методом

Рисунок 2 иллюстрирует появляющиеся ошибки при таком допущении. Можно предположить, что для внутреннего пользователя, исследующего внутриорганизационные процессы этого вполне достаточно с учетом того, что он может получить соответствующую информацию даже по дням периода, а с увеличением  $n$  значение ошибки стремится к нулю.

Если же точность еще более критична, то можно предположить еще более сложный вариант. Анализ проводится последовательно на каждом из двух шагов, при этом для сглаживания используется обобщенный метод с допущениями, а затем производится суммирование влияний факторов по всем входящим в исследуемый период периодам. В данном случае, однако, сделать допущение может быть невозможно, ведь все экономические показатели показывают разницу в поведении в краткосрочном и долгосрочном периодах. Если периоды очень узки, а показатели на них изменяются хаотично, то лучшим будет допущение о линейном тренде, т.е. допущение интегрального метода или использование неполного обобщенного метода.

Таким образом, можно заключить, что наиболее адекватным вариантом факторного анализа для внутреннего пользователя, анализирующего внутриорганизационные процессы, является использование неполного обобщенного метода факторного анализа или его же, но с допущениями, ведь даже 5-процентное отклонение в этом случае может повлечь неправильное управленческое решение, а дополнительная сложность в расчете несущественна. Если же пользователь внешний или не имеет внутренних данных периода, то самым адекватным вариантом будет вычисление трендов изменений факторов на основании данных прошлых периодов, данных других объектов наблюдения или же здравого смысла и дальнейшее использование обобщенного метода факторного анализа с учетом этих допущений для каждого фактора. Интегральный же и логарифмический методы могут применяться в отдельных случаях, но при этом, разумеется, стоит учитывать возникающие ошибки и исходить из баланса между ценностью более точной информации и затратами на ее получение.

### ***Литература***

1. *Бариленко В.И.* Экономический анализ. М.: Эксмо, 2010.
2. *Никифорова Н.А., Тафинцева В.Н.* Управленческий анализ. М.: Юрайт, 2013.
3. *Шеремет А.Д.* Теория экономического анализа. М.: ИНФРА-М, 2011.

## АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

К.А. Кацпшак – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Бизнес-аналитика»<sup>1</sup>

***Аннотация:** Статья направлена на раскрытие сущности инновационного потенциала, его структуры, определения роли его анализа для организации. Актуальность темы в настоящее время объясняется актуальностью развития самих инноваций, сложностью, высокой степенью риска и неопределенности деятельности в данной сфере, чем и вызвана значимость анализа инновационного потенциала в целях предварительного анализа эффективности и результативности проекта.*

***Ключевые слова:** новизна продукта, инновационный потенциал, структура инновационного потенциала, эффективность и результативность проекта.*

В анализе инновационной деятельности организации важную роль занимает оценка инновационного потенциала компании, под которой в общем смысле понимается совокупность различных видов ресурсов организации, таких как материальные, производственные, финансовые, интеллектуальные, технические, научные и другие, необходимые для осуществления инновационной деятельности. Однозначная трактовка термина «инновационный потенциал» не определена. Так, под инновационным потенциалом понимается также способность и готовность предприятия осуществлять эффективную инновационную политику; модель оценки эффективности достижения коммерческого результата за счет повышения инновационности продукта; числовую оценку продукции, характеризующую способность данной продукции обеспечить получение высоких результатов коммерциализации. Однако с экономической точки зрения во всех указанных определениях отражен единый смысл, представляющий роль инноваций в деятельности компании.

Целью проведения анализа инновационного потенциала организации как для внутренних, так и внешних стейкхолдеров является оценка конкурентоспособности предприятия, возможности привлечения новых потребителей, наличия возможностей к производству и диффузии инноваций, что само подразумевает наличие перспектив к росту бизнеса и долгосрочному его благополучию. Оценка возможности коммерциализации продукта позволяет принимать решения о внесении необходимых изменений на всех стадиях инновационного процесса в целях обеспечения максимальной результативности инновационной деятельности.

Наличие ресурсов создает базу развития для организации, оценка которых может производиться по рассматриваемым ранее показателям эффективности,

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – к.э.н., доц. Л.М. Куприянова.

таким как рост рентабельности, повышение конкурентоспособности продукции, выход на новые рынки сбыта. Совокупность ресурсов, возможности для их использования имеют целевую ориентацию исходя из потребности предприятия, целью которого является выпуск инновационного продукта. Следует отметить, что инновационный потенциал организации представляет собой не только ресурсную составляющую, но и результативную, которая состоит в эффективности фактического использования этих ресурсов. При этом с учетом имеющегося количества ресурсов и результативности их использования можно оценить эффективность инноваций для организации. Таким образом, оценка инновационного потенциала включает в себя показатели оценки ресурсов, результативности их использования и эффективности инновационной деятельности компании.

Отметим также, что несмотря на то, что анализ инновационного потенциала компании представляет собой предварительный анализ, оценка результативности и эффективности представляет собой последующий анализ, что еще раз подчеркивает важность проведения анализа на всех этапах деятельности.

В ходе анализа инновационного потенциала следует выявить причинно-следственные связи между ключевыми факторами результативности и конечными результатами коммерциализации инновационного продукта. Для указанных исследований может быть использована диаграмма Исикавы (рис. 1)



**Рис. 1.** Анализ причинно-следственных зависимостей между факторами успеха инновационности и конечными результатами коммерциализации

*Источники:* Абрамов А.А., Костерин С.Г. Анализ инновационного потенциала новой продукции промышленного предприятия // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2012. № 11. С. 90–95.

Условием достижения результатов коммерциализации будет являться новизна (инновационность) выпущенного продукта относительно продукции конкурентов, которая определяется свойствами технологической и маркетинговой новизны. Следует отметить, что существует два уровня инновационности продукта: на уровне организации и на отраслевом уровне. Инновационность на обоих уровнях характеризуется технологической и (или) маркетинговой инновационностью.

Структура инновационного потенциала представлена на рисунке 2.



**Рис. 2.** Структура инновационного потенциала

*Источник:* составлено автором

От финансового обеспечения организации, ее финансово-экономических возможностей зависит способность организации своевременно и продолжительно финансировать инновационную деятельность. Наличие научно-технических разработок, как собственных, так и приобретенных, либо возможность их получения свидетельствуют о степени вовлеченности организации в инновационную среду и ее роли в инновационной системе. Инфраструктурные возможности также играют важную роль в инновационном потенциале компании, так как призваны решать в том числе вопросы диффузии инноваций, прохождения новацией всех стадий инновационного процесса. Уровень инновационной культуры характеризует степень вовлеченности персонала организации в инновационную среду, понимание целей, задач и готовности к реализации инновационных продуктов на рынке.

Развитость сфер характеризует как возможности организации в настоящий момент (момент анализа сфер), так и позволяет прогнозировать и планировать ее инновационную деятельность на долгосрочную перспективу с последовательным улучшением компонентов.

На основе анализа степени развитости указанных элементов структуры инновационного потенциала в организации следует принимать решения о типе стратегии инновационного развития. Так, если в организации высоко развиты



все инновационные направления и инновационный потенциал можно охарактеризовать как достаточный для занятия лидерских позиций на рынке, привлечения достаточного спроса на новшество, возможности производства достаточного количества качественного товара, организация совершенно определенно может выбрать позицию новатора, разрабатывая и внедряя принципиально новые инновационные продукты.

Если же в результате анализа инновационного потенциала отмечены недостаточно развитые сферы, то компания может придерживаться позиции последователя, одновременно развивая узкие места и учитывая их при формировании стратегии.

При анализе каждой составляющей инновационного потенциала следует проводить оценку по нескольким показателям. Затем произвести расчет общего интегрального показателя группы и инновационного потенциала в целом.

Анализ финансовой обеспеченности определяется на основе группы показателей, характеризующих финансовую устойчивость, обеспеченность организации собственными ресурсами. Указанный анализ проводится на основе данных финансовой отчетности.

При анализе научно-технического обеспечения используются:

- 1) коэффициент обеспеченности интеллектуальной собственностью;
- 2) коэффициент персонала, занятого в НИОКР определяется как доля сотрудников, занятых непосредственно в инновационной сфере, к общей численности занятых в организации;
- 3) коэффициент, определяющий удельный вес основных средств, используемых для производства инновационных продуктов, также характеризует инновационный потенциал в части технической обеспеченности. Кроме того, путем оценки основных фондов, введенных в эксплуатацию за последнее время (3 года-год) по сравнению с прочими средствами, может быть оценено реальное использование технических средств в инновационной деятельности;
- 4) важным показателем является коэффициент инновационного роста. С его помощью может быть определена устойчивость инновационной деятельности. Рассчитывается он как доля средств, направляемых на инновационные нужды (собственные и совместные разработки, повышение квалификации кадров, закупку новых комплектующих и др.), в объеме всех инвестиций.

Инфраструктурные показатели оцениваются исходя из положения, что инфраструктура должна отвечать требованиям и нуждам инновационного процесса на всех его стадиях. В качестве элементов оценки инфраструктурной составляющей инновационного потенциала можно выделить следующие:

- защищенность интеллектуальной собственности;
- патентный поиск и патентование;
- экспертиза проектов;
- информационное обеспечение разработок;
- маркетинговые исследования;
- участие в выставках;
- выпуск пробной партии.

Оценку инновационного потенциала в сфере развитости инновационной культуры проводят по факторам, позволяющим стимулировать инновационную деятельность, таким как:

- склонность к новаторству;
- склонность к риску;
- амбициозность, инициативность;
- личная материальная заинтересованность.

В целях обобщения показателей в рамках каждого элемента структуры инновационного потенциала проводится интеграция их в один общий показатель путем умножения присвоенного показателю балла на коэффициент, характеризующий значимость данного показателя, которая устанавливается путем экспертного опроса, обрабатываемого с помощью экономико-математических методов (коэффициент Спирмэна, коэффициент Кендалла-Смита, метод Дельфи).

В современном анализе инновационного потенциала организаций существуют различные инструменты и механизмы, которые могут быть применимы в зависимости от отрасли, приоритетов анализа, временных горизонтов. При этом роль анализа инновационного потенциала организации играет важную роль в анализе инновационной деятельности в целом, так как представляет собой предварительный анализ, направленный на принятие решений о запуске или отказе от реализации проекта.

### **Литература**

1. *Абрамов А.А., Костерин С.Г.* Анализ инновационного потенциала новой продукции промышленного предприятия // Вестник Тамбовского университета. 2012. № 11. С. 90–95. (Гуманитарные науки).
2. *Бариленко В.И.* Аналитическая оценка эффективности инновационной деятельности предприятий // Региональная экономика. 2009. № 42. С. 22–28.
3. *Бариленко В.И., Бердников В.В., Керимова Ч.В.* The analytical support of innovation development programs for companies in the real sector of economy // Экономика. Бизнес. Банки. 2013. Т. 4. С. 35–56.
4. *Бердников В.В.* Аналитические инструменты управления инновационной деятельностью компаний // Экономика. Бизнес. Банки. 2014. Т. 3. С. 196–212.
5. *Ильшева Н.Н., Крылов С.И.* Учет, анализ и стратегическое управление инновационной деятельностью. М.: Финансы и статистика, 2014.
6. *Коротких О.Н.* Инновационные проекты: проблемы, повышенные риски, методы анализа, решения и прогнозных оценок // Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2010. № 2-3. С. 255–263.
7. *Медынский В.Г., Скамай Л.Г.* Инновационное предпринимательство: учебное пособие для вузов. М., 2002. С. 36.

## РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ КАК МЕТОД АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

**А.Е. Кумыков** – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Финансовый анализ в коммерческих организациях»<sup>1</sup>

**Аннотация:** *Статья посвящена анализу финансовой устойчивости компании. Предлагается модель рейтинговой оценки, включающей два блока: бизнес-показатели и финансовые показатели. Рассматривается первый блок показателей. Показано, что по результатам оценки бизнес-показателей уже можно дать предварительную оценку финансовой устойчивости компании.*

**Ключевые слова:** *финансовая устойчивость, рейтинг, бизнес-показатели, финансовые показатели, факторы риска.*

Анализ финансовой устойчивости компании является важным (если не важнейшим) элементом оценки общего финансового состояния компании, при этом данный процесс слабо регламентирован. Т.е. нет универсальной методики выявления финансовой устойчивости компании. Конечно, существует множество подходов к оценке элементов устойчивости компании, однако по отдельности они ограничены в применении имеющимися данными и узким кругом решаемых задач [3].

Ввиду этого явно имеется необходимость создания некоторого интегрального метода, охватывающего различные стороны финансовой устойчивости. В качестве решения данной проблемы может выступать создание рейтинга, учитывающего как финансовые, так и некоторые нефинансовые показатели. Преимущество рейтинговой оценки также в том, что имеется возможность проводить сравнение нескольких компаний различных отраслей.

В основе предлагаемой модели рейтинга стоит два блока: Бизнес-показатели и Финансовые показатели.

В данной статье рассматривается первый блок показателей - бизнес-риск, который оценивает структуру поставщиков и покупателей контрагента, уровень зависимости от них, перспективы отрасли, в которой он осуществляет свою деятельность, а также уровень конкуренции в ней.

Помимо оценки внешних факторов, при исследовании бизнес-рисков должны быть также проанализированы управленческие факторы бизнеса компании – её менеджмент и фактических бенефициаров. В случае если контрагент входит в группу компаний, необходима оценка зависимости деятельности контрагента от деятельности группы, выявить функции каждой компании группы, определить их роль и место в бизнес-модели. В ходе оценки кредитного

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – к.э.н., доц. В.Н. Тафинцева.

риска контрагента, входящего в группу компаний, рекомендуется анализ консолидированной отчетности группы, основное внимание необходимо уделить распределению денежных потоков и долговой нагрузки [5].

Следует отметить, что факторы бизнес-риска оцениваются зачастую экспертно, так как нет возможности провести их количественную оценку, поэтому необходимо максимально объективно давать оценку бизнес-рisku контрагента, опираясь на личный опыт и аргументированную экспертную позицию. Также источниками информации для анализа уровня бизнес-риска контрагента могут служить актуальные отраслевые обзоры, обзоры рейтинговых агентств и других средств массовой информации.

**Блок бизнес-показателей включает 8 элементов.**

**1. Динамика продаж (динамика выручки).**

Данный показатель позволяет дать характеристику спросу на продукцию компании, активность компании по расширению существующих и завоеванию новых рынков сбыта. Динамика продаж указывает на возможное ухудшение финансового состояния и платежеспособности контрагента в случае продолжительного снижения продаж [2]. В общем порядке динамика продаж определяется темпом роста изменения выручки компании в отчетном периоде по сравнению с аналогичным периодом базисного года.

$$\text{Динамика продаж} = \frac{\text{Выручка отчетного периода}}{\text{Выручка базисного периода}} \times 100\%$$

При отсутствии данных о выручке за аналогичный период предыдущего года либо при появлении эффекта «низкой базы» (когда компания начинала рост с нуля) темп роста определяется путем сравнения выручки последнего завершенного квартала к предыдущему кварталу.

Данную категорию можно разделить на 2 пункта:

- Средняя геометрическая темпов роста продаж компании за 3 года.
- Соотношение с среднеотраслевыми темпами роста (насколько компания опережает или отстает от рынка)<sup>1</sup>.

*Таблица 1*

**Шкала оценки динамики продаж**

Значение	более 20%	от 15% до 20%	от 10% до 15%	от 5% до 10%	от 0% до 5%	от -5% до 0%	от -10% до -5%	от -20% до -10%	менее -20%
Баллы	10	9	8,5	8	6	4	2	1	0

**2. Степень диверсификации денежных потоков.**

Показатель характеризует уровень зависимости компании от крупнейших контрагентов и, как следствие, стабильность операционной деятельности компании. Степень диверсификации денежных потоков также определяет финансо-

<sup>1</sup> В оценке динамики, при необходимости, стоит учитывать влияние инфляции.

вую устойчивость компании в случае задержки или прекращения платежей крупнейшим покупателем. Указывает на положение компании в цепочке поставок (удаленность от розничных продаж). Определяется количеством покупателей у компании и долей крупнейших покупателей в общей структуре продаж. Показатель носит оценочный характер.

При отсутствии официальной информации, степень диверсификации определяется на основании информации о типе бизнеса из открытых источников и сравнения с аналогичными, но известными контрагентами.

Данный показатель также состоит из двух элементов:

- Диверсификация поставщиков
- Диверсификация покупателей

Пример оценки показателя:

- Высокая – компания имеет широкий круг покупателей (поставщиков), доля крупнейшего в общей структуре продаж (закупок) не превышает 10% и совокупная доля 20 крупнейших покупателей (поставщиков) не превышает 60%.

- Средняя – компания имеет ограниченный круг покупателей (поставщиков), при этом доля крупнейшего не более 25%, а совокупная доля 5 крупнейших покупателей (поставщиков) не достигает 60%.

- Низкая – наблюдается существенная концентрация на одном или нескольких (до 3-х) покупателях (поставщиков), которые формируют до 50% выручки компании (доля крупнейшего более 25%).

### **3. «Главная бизнес-единица» (с поправкой на страновой коэффициент).**

Показатель определяет значимость компании для группы компаний с целью продолжения ведения операционной деятельности группы в кризисных ситуациях, например, при финансовых затруднениях группы. Определяет риск дефолта контрагента по необеспеченным обязательствам при возникновении финансовых затруднений и/или претензий кредиторов.

Определение категорий компаний:

- Главная бизнес-единица – юридическое лицо, на балансе которого сосредоточены ключевые активы для ведения бизнеса (основные средства, доли акций дочерних компаний, запасы, портфель заказов, лицензии и квоты, и т.д.) и основные денежно-финансовые операции и потоки (закупка сырья, реализация продукции, финансовые операции).

- «Техническая компания» – компания, которая не имеет или имеет незначительную величину материальных активов (основных средств, незавершенного строительства, запасов), не обладает значимыми собственными средствами (собственным капиталом) и выполняет крайне ограниченные функции (например: только закупку сырья для группы).

По степени риска контрагентов можно разделить на «технические компании по закупкам и продажам» (относительно<sup>1</sup> низкие риски) и «технические компании-закупщики» (относительно высокие риски).

---

<sup>1</sup> В сравнении со вторым показателем.

В силу специфики структурирования бизнеса российских подразделений международных промышленных и торговых групп и степени ответственности бизнеса со стороны российских предпринимателей и представителей международных групп, проводится разграничение на «техническую компанию с участием иностранного капитала<sup>1</sup>» (сравнительно низкий риск) и «техническую компанию с участием российского капитала» (сравнительно высокий риск).

Показатель носит оценочный характер.

Таблица 2

### Шкала оценки бизнес-единиц

<i>Значение показателя</i>	<i>Баллы</i>
Основная бизнес-единица	100
«Техническая компания» по закупкам и продажам с участием российского капитала	50
«Техническая компания» по закупкам и продажам с участием иностранного капитала	90
«Техническая компания» по закупкам с участием иностранного капитала	70
«Техническая компания» по закупкам с участием российского капитала	0

#### 4. Положение на рынке:

- Известность компании (известный бренд/ неизвестная компания).
- Срок работы на рынке.

Показатель позволяет оценить способность собственников и менеджмента компании к успешному развитию бизнеса, также показатель косвенно оценивает степень важности для собственников и менеджмента деловой репутации компании и важность сохранения данной репутации при возникновении проблем с выплатам по обязательствам.

Степень известности компании или ее продукции определяется экспертным путем. При определении степени известности компании учитываются следующие факторы:

- степень открытости компании (наличие интернет-сайта);
- количество и характер упоминаний о компании или производимой им продукции в федеральной/региональной прессе, специализированных обзорах, рейтингах и т.д.;
- участие компании в профильных выставках;
- доля, занимаемая компанией на рынке присутствия;
- известность профессиональным участникам рынка.

<sup>1</sup> Под иностранным капиталом понимается наличие в составе учредителей компании (прямо или через цепочку юридических лиц) представителей публичных транснациональных холдингов, иностранных компаний, капитал которых не имеет российского происхождения, физических лиц-нерезидентов.

Срок работы на рынке определяется количеством лет, прошедших с момента регистрации контрагента. В случае преобразования юридического лица в иную организационно-правовую форму или переводе бизнеса с одного юридического лица на другое в порядке правопреемственности бизнеса, срок деятельности контрагента на рынке исчисляется с даты регистрации ранее существовавшего юридического лица.

В случае образования компании в рамках давно работающей группы с целью выполнения специализированных функций (например, выделение одного из направлений бизнеса в отдельное юридическое лицо) или в силу требований поставщиков (например, в целях оформления эксклюзивных дистрибьюторских прав), срок деятельности компании может определяться сроком деятельности группы в целом.

Для примера, оценка показателя может иметь следующий вид таблицы 3

Таблица 3

### Шкала оценки положения на рынке

<i>Значение показателей</i>		<i>Баллы</i>
<i>Известность</i>	<i>Срок работы</i>	
Известный бренд компании в регионе присутствия	Срок работы на рынке менее 1 года	50
	Срок работы на рынке 1–3 года	80
	Срок работы на рынке более 3-х лет	100
Неизвестная на рынке присутствия компания	Срок работы на рынке менее 1 года	0
	Срок работы на рынке 1–3 года	50
	Срок работы на рынке более 3-х лет	80

#### 5. Доля рынка.

- Абсолютная (какой процент от всего рынка занимает продукция анализируемой компании).
- Доля относительно ближайшего конкурента.

Данный показатель позволяет оценить, насколько рассматриваемая компания устойчива в рамках данного конкретного рынка. Таким образом если компания занимает большую долю рынка (как абсолютно, так и относительно ближайшего конкурента), то её, при прочих равных условиях, можно охарактеризовать как более устойчивую.

Оценка данного показателя проводится на основании имеющихся статистических данных, отраслевых обзоров и пр.

#### 6. Сроки активов и пассивов.

В рейтинговую модель оценки риска необходимо включить анализ соответствия по срокам актива и пассива баланса. Оценка данного фактора бизнес-риска может осуществляться качественно, по итогам сопоставления долей раз-

делов в валюте баланса. Положительная оценка может быть дана в случае равенства или превышения суммы собственного капитала и долгосрочных обязательств над внеоборотными активами. В противном случае необходимо отметить бизнес-риск, связанный с тем, что внеоборотные активы компании, в частности основные производственные мощности, финансируются, в том числе, за счет краткосрочных обязательств. Таким образом, в случае невозможности компании выполнить взятые на себя краткосрочные обязательства, возникает риск изъятия внеоборотных средств для погашения долга, что свидетельствует о вероятных неблагоприятных перспективах изменения финансовой устойчивости компании, так как «ставит под удар» способность организации выполнять свою хозяйственную деятельность [4].

### **7. Макроэкономический фактор риска.**

При анализе макроэкономических факторов необходимо обратить особое внимание на страновые и политические риски, а также риски связанные с состоянием и тенденциями в отрасли. Оценка отраслевой составляющей бизнес-риска контрагента должна включать анализ как отрасли в целом, так и занимаемое контрагентом место. При изучении отрасли в целом особое значение следует уделить изучению отраслевых прогнозов аналитических агентств, а также факторов, обуславливающих текущее состояние отрасли – уровень зрелости, этап экономического цикла, долгосрочные и краткосрочные изменения мер регулирования и др. С точки зрения места контрагента в отрасли, в оценке следует учитывать рыночную долю компании и её изменение в динамике, а также проводить анализ конкурентной позиции организации, включающий изучение структуры рынка отрасли (наличие монополий/олигополий и связанные с этим условия свободной/несвободной конкуренции) и способности компании влиять на формирование цен.

### **8. Валютный риск.**

Данный фактор предлагается оценивать в качественном отношении, на основе полученных данных о форме сотрудничества контрагента с поставщиками и покупателями. В том случае если расчеты контрагента с его дебиторами и кредиторами закреплены в валюте, отличной от той, в которой формируется выручка компании, то необходимо оценивать уровень валютного риска согласно динамике изменения курса валют как за последние 12 месяцев, так и в перспективе.

По результатам оценки данного блока показателей уже можно дать предварительную оценку финансовой устойчивости компании. Однако отметим, что при анализе описанных бизнес-элементов достаточно большую роль в оценке играет экспертное мнение аналитика, а это может вызвать множество споров. Поэтому помимо совокупности бизнес-показателей немаловажную роль играет второй блок – Финансовые показатели, который будет рассмотрен в дальнейших работах.



## **Литература**

1. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (ред. от 28.07.2012, с изм. от 16.10.2012).
2. Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 № 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа».
3. Беспалов М.В. Комплексный анализ финансовой устойчивости компании: коэффициентный, экспертный, факторный и индикативный // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2011. № 5. С. 12–20.
4. Финансовый анализ. URL: [www.1fin.ru](http://www.1fin.ru).
5. Коэффициенты деловой активности. URL: [www.finanalisis.ru](http://www.finanalisis.ru).

# КОНТРОЛЛИНГ КАК ЭЛЕМЕНТ РИСКООУСТОЙЧИВОЙ БИЗНЕС-МОДЕЛИ

**Н.А. Бабкин** – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Бизнес-аналитика»<sup>1</sup>

**Аннотация:** В статье изложены основные концепции и инструментарий системы контроллинга на предприятии. Показана роль и значение стратегического и оперативного контроллинга в процессе планирования на предприятии, а также определены принципиальные различия между данными двумя видами контроллинга. Определена роль контроллинга при создании рискоустойчивой бизнес-модели.

**Ключевые слова:** контроллинг; бизнес-модель; результативность; эффективность; риск; стратегия; стратегическое планирование.

Контроллинг представляет собой управление будущим для обеспечения долгосрочного функционирования предприятия и его структурных подразделений. Основной задачей службы контроллинга является управление процессами текущего анализа и регулирования плановых и фактических показателей для того, чтобы исключить или минимизировать ошибки, отклонения и просчеты как в настоящем, так и в будущем.

Сегодня современное планирование на предприятии, в особенности стратегическое планирование, невозможно без современных методов оперативного и стратегического контроллинга. Контроллинг управляет, контролирует и корректирует оперативными и стратегическими аспектами в планировании. Помимо этого, контроллинг формирует и управляет системой учета и внутренней отчетности.

Прежде всего важнейшей функцией контроллинга является поддержание системы менеджмента, в рамках нее контроллинг занимается:

- планированием и постановкой цели (глобальных и локальных стратегий);
- сбором, анализом внутренней и внешней информации;
- целенаправленным управлением, координацией и контролем.

Целью контроллинга является реализация глобальных и локальных целей (стратегий) предприятия. При этом основной целью является сохранение стабильности и успешное развитие предприятия. Из вышесказанного можно сделать вывод, что цель контроллинга – производная от целей самого предприятия [1].

В настоящее время в литературе выделяют две основные концепции контроллинга: американскую и немецкую.

По немецкой концепции центральные задачи контроллинга включают в себя решение проблем внутреннего учета во всех формах: документальной, плановой, контрольной. [2]

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – д.э.н., проф. В.И. Бариленко.

В отличие от немецкой, американская концепция включает в себя еще и задачи внешнего учета, анализа и оценки. Таким образом, основным отличием данных двух концепций является то, что американская рассматривает проблемы внешнего учета, анализ внешней среды, в то время как немецкая более детально прорабатывает методики внутреннего учета, планирования и контроля.

Основные задачи контроллинга можно сгруппировать следующим образом:

- информационное обеспечение процессов учета, планирования и прогнозирования;
- регулирование и контроль за производственными и финансовыми аспектами деятельности предприятия;
- выполнение функции интеграции, системной организации и координации;
- планирование (оперативное, стратегическое, инвестиционное);
- контроль (сравнение заданных и фактических показателей, анализ отношений, анализ преимуществ и недостатков);
- управление (проведение мероприятий по подготовке, корректировке стратегий и задач).

Для решения поставленных задач в экономической литературе выделяют оперативный и стратегический контроллинг. Таким образом, можно привести следующую градацию планирования и контроллинга:

- генеральное целевое;
- стратегическое;
- оперативное.

На основе вышеописанного можно сделать следующий важный вывод: под системой контроллинга следует понимать совокупность выработанных целей и задач, инструментов и методов контроллинга, организационной системы службы контроллинга.

Задачи контроллинга могут выполняться при помощи специальных инструментов. Инструментарий контроллинга имеет свою специфику и меняется в зависимости от конкретной концепции службы контроллинга. [3]

Можно выделить следующие инструменты контроллинга:

- анализ баланса, результатов, прибыли и убытков;
- расчет издержек, их покрытие;
- отчетность;
- система планирования, информации, контроля;
- ABC-анализ;
- расчеты рентабельности капиталовложений и экономичности;
- Breakevenanalyse (анализ безубыточности);
- программы снижения и оптимизации издержек;
- портфолио-анализ;
- анализ жизненного цикла
- анализ стоимости;

- реинжиниринг бизнеса;
- анализ внутренней и внешней среды;
- анализ инновационной деятельности.

И это только выборка из всего многообразия инструментария. В зависимости от конкретной фирмы (производственная, кредитная, страховая), ее размеров и структуры управления набор инструментов может меняться.

Далее рассмотрим содержание и различия между стратегическим и оперативным контроллингом.

Стратегический контроллинг – вид контроллинга, направленный на управление внешней средой, стратегическими факторами успеха, стратегическими целями. Стратегический контроллинг направлен прежде всего на реализацию долгосрочных стратегий и программ. Цель данного вида контроллинга – формирование такой системы управления и планирования, которая позволила бы предприятию идти к намеченной стратегической цели своего развития.

С учетом современного развития можно выделить следующие задачи стратегического контроллинга:

- установление качественных и количественных целей фирмы;
- ответственность за стратегическое планирование;
- разработка системы альтернативных стратегий;
- определение критических точек во внешней и внутренней среде для системы альтернативных стратегий;
- определение «узких» и поиск «слабых» мест;
- управление отклонением фактических показателей от плановых (нормативных);
- управление системой мотивации;
- управление экономическим потенциалом предприятия.

Оперативный же контроллинг предполагает создание и поддержание эффективности системы по достижению текущих локальных целей фирмы. Среди особенностей оперативного контроллинга выделяют следующие: во-первых, он ориентирован на текущее планирование, а во-вторых, является неотъемлемой частью успеха стратегического контроллинга и стратегического планирования.

Еще одной особенностью оперативного контроллинга является принципиальный подход к разложению отдельных показателей на составляющие. Такой подход позволяет детально изучить не только уровень и динамику показателя, но и определить влияние факторов на него. Это позволяет не только анализировать, но и управлять зонами оптимизации издержек, зонами оптимизации структуры капитала и зонами оптимизации оборота и цели. Таким образом, мы можем констатировать о возможности в контроллинге управления показателями и целым.

Важнейшей задачей оперативного контроллинга является обеспечение существования предприятия. Оперативный контроллинг охватывает задачи планирования, анализа и управления в зависимости от поставленной цели. В отличие от традиционной отчетности, с ее ориентацией на прошлое, оперативный контроллинг ориентирован на будущее.

На основе вышеизложенного можем сделать выдержку по основным отличиям между стратегическим и оперативным контроллингом:

- временный промежуток планирования не имеет ограничений;
- стратегический контроллинг работает с ориентировочными величинами;
- стратегический контроллинг усилен во внешнем направлении и принимает во внимание окружающие изменения различного характера (например, изменение поведения климата, политические и экономические изменения);
- в противоположность преимущественно ретроспективным подходам оперативного контроллинга, здесь исследуются возможные влияния стратегий на деятельность предприятия в перспективе. Направленные на будущее подходы стратегического контроллинга позволяют своевременно распознавать шансы и избежать рисков;
- учет и систематизация влияния всех внешних факторов, имеющих значение для предприятия, его слабых и сильных мест и систематическое наблюдение за их развитием;
- оценка вытекающих из этого шансов и рисков с учетом имеющихся ресурсов (капитал, сотрудники, машинный парк);
- осуществление запланированных стратегий и объединение планов в оперативный контроль.

Текущая действительность, а также мировой опыт показывает, что выход из кризисных ситуаций обеспечивается за счет «новых» технологий управления бизнесом, за счет долгосрочного планирования и системы контроллинга. Все, что предприятия планируют, должно поддаваться оперативному и стратегическому учету, контролю и управлению.

Долгосрочное планирование должно базироваться на стройной системе учета. Главный девиз: «планировать то, что поддается учету, контролю и управлению».

Долгосрочное планирование должно основываться на системе контроллинга. Контроллинг имеет стратегическое значение в анализе внешней и внутренней среды. Контроллинг отвечает за выработку и последующую возможную корректировку глобальных и локальных стратегий.

### ***Литература***

1. Operational Risk: The Next Frontier. Risk Management Association, International Swaps and Derivatives Association and the British Bankers Association, January, 2010. URL: <http://www.bettermanagement.com/>.
2. *Анискин Ю.П.* Планирование и контроллинг. М.: Омега, 2013.
3. *Бердников В.В., Гавель О.Ю.* Контроллинг и аудит процессов при создании конкурентоспособных бизнес-моделей // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 4. С. 236–247.
4. *Бердников В.В., Гавель О.Ю.* Аналитические инструменты разработки и мониторинга эффективности бизнес-моделей // Аудит и финансовый анализ. № 3. 2013. С. 283–284.

5. *Брейли Р., Майерс С.* Принципы корпоративных финансов. М.: Олимп бизнес, 2009.
6. *Бухалков М.И.* Планирование на предприятии. М.: ИНФРА-М, 2013.
7. *Баикатова Ю.* Роль контроллинга в планировании основной деятельности предприятия // Власть. 2009. № 12.
8. *Друккер П.* Эффективное управление / пер с англ. М.: Астрель; АСТ, ЗАО «Ермак», 2010.
9. *Пивоваров К.В.* Планирование на предприятии. М.: Дашков и К°, 2009.

## УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ БИЗНЕСА НА БАЗЕ АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИБЫЛИ

**С.П. Чурбанов** – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Бизнес-аналитика»<sup>1</sup>

**Аннотация:** *Статья посвящена концепции экономической прибыли. В ходе статьи выделяются основные предпосылки к использованию экономической прибыли как альтернативной меры эффективности деятельности фирмы в рамках стоимостно-ориентированного управления. Описываются основные методики расчёта и интерпретации показателей экономической прибыли и варианты дальнейшего развития анализа данного вида прибыли.*

**Ключевые слова:** *экономическая прибыль, стоимостно-ориентированное управление, стейкхолдерский подход, экономическая добавленная стоимость.*

В условиях трансформации теорий управления фирмой и, в частности, масштабным развитием концепций стоимостно-ориентированного управления и стейкхолдерского подхода, неизбежным является и пересмотр подходов к определению эффективности деятельности.

Традиционно, основным экономическим субъектом выступает коммерческая организация, а одним из ключевых критериев оценки эффективности её деятельности позиционируется финансовый результат, выражаемый в отчетности через показатели прибыли.

В то же время, единой точки зрения по поводу того, что следует принимать в качестве показателя, являющегося наиболее показательным индикатором эффективности деятельности предприятия, не сформировано. Исторически наиболее распространённым в российской практике является анализ эффективности на основании отчетных величин прибыли и различных показателей рентабельности, в первую очередь рентабельности собственного капитала (ROE), рентабельности активов (ROA), рентабельности продаж (ROS). При этом, несмотря на наглядность и относительную простоту данных показателей, которые могут быть рассчитаны лишь на основании финансовой отчетности, становится всё более очевидными их недостатки с точки зрения стоимостно-ориентированного управления (value-based management) [1, с. 417], рассматривающего в качестве основной цели компании постоянное приращение её рыночной стоимости. В условиях перманентно возрастающей роли финансовых рынков и, как следствие, возрастающего влияния требований соответствующих заинтересованных сторон в лице акционеров и потенциальных инвесторов, приобретают особую важность показатели, обладающие высокой степенью аналитичности именно

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – к.э.н., проф. Г.В. Сергеева.

для них, то есть позволяющие учесть рыночные факторы - к примеру, степень риска, стоимость капитала или справедливость оценки стоимостных показателей. Традиционные показатели прибыли и рентабельности, основанные на бухгалтерском подходе и располагающие в качестве индикатора прибыли показателем так называемой бухгалтерской прибыли, основаны на исторической оценке и не учитывают влияния дополнительных перечисленных факторов, таким образом, искажая реальную оценку эффективности деятельности заинтересованными сторонами, и не могут рассматриваться в качестве полноценных информативных показателей с точки зрения стоимостно-ориентированного управления и стратегического менеджмента.

В качестве альтернативы бухгалтерской прибыли традиционно, согласно экономической теории, выступает показатель экономической прибыли - прибыли, остающейся у фирмы после вычета суммы бухгалтерских и альтернативных издержек. В то же время, так как расчёт экономической прибыли предусматривает не только учетные показатели, возникают вопросы, связанные с оценкой неявных внутренних издержек и влияния рыночных факторов. В связи с этим распространены различные подходы к оценке величины экономической прибыли компании.

Определяющим и базовым для методик вычисления экономической прибыли является понятие, изложенное ещё в 1890 г. А. Маршаллом, согласно которому выделялся так называемый остаточный доход, представлявший собой «Остаток от прибыли после вычитания из нее процента на его капитал по текущему курсу (а также расходов на страхование)». Современные показатели, характеризующие экономическую прибыль, по логике своего строения повторяют показатель, разработанный Маршаллом.

Наиболее распространённым среди таковых является показатель экономической добавленной стоимости (economic value added, EVA<sup>TM</sup>), обоснованный американскими специалистами Б. Стюартом и Д. Стерном. EVA представляет собой разницу между операционной прибылью, скорректированную на сумму налогов и относительной стоимостью капитальных затрат, таким образом отражая приращение стоимости, создаваемое капитальными затратами.

$$EVA = NOPAT - IC \times WACC, \quad (1)$$

где NOPAT – прибыль от операционной деятельности компании после налогообложения, но до процентных выплат по заемным средствам (Net Operating Profit After Tax), IC – инвестированный капитал (Invested Capital), то есть капитал, вложенный в активы, которые служат для обеспечения основной деятельности компании, необходимые для осуществления основной деятельности (как правило, это сумма собственного капитала и долгосрочных обязательств), а WACC – средневзвешенная стоимость капитала (Weighted Average Cost of Capital).

Помимо EVA, в качестве меры экономической прибыли широко применяется такой показатель, рыночная добавленная стоимость (Market Value Added –



MVA). Этот показатель характеризует оценку деятельности компании непосредственно самим рынком и рассчитывается как:

$$MVA = MV - IC \quad (2)$$

где  $MV$  – фактическая рыночная капитализация компании на текущий момент (Market Value). Соответственно, расчет данного показателя возможен исключительно для котируемых на открытых торгах ценными бумагами компаний. Помимо этого, информативность данного показателя как отображения эффективности деятельности может быть искажена вследствие поведенческих особенностей функционирования финансового рынка.

Кроме того, в связи с распространением стейкхолдерского подхода, заслуживает отдельного упоминания показатель добавленной стоимости для стейкхолдеров (stakeholder value added, STVA) [4, с. 14], увязывающий принцип экономической прибыли с требованиями не только собственников и инвесторов, но и нефинансовых заинтересованных сторон:

$$STVA = f (STVA_{sh}; STVA_{non-fin}), \quad (3)$$

где  $STVA_{sh}$  – добавленная стоимость для акционеров, а  $STVA_{non-fin}$  – добавленная стоимость для нефинансово заинтересованных сторон (персонал, государство, неправительственные организации и т.д.). С одной стороны, такая концепция позволяет на теоретическом уровне продемонстрировать разницу в оценке одних и тех же действий предприятия различными стейкхолдерами (в случаях, когда  $STVA_{sh}$  и  $STVA_{non-fin}$  принимают противоположно направленные значения), обосновать необходимость гармонизации противоположных интересов различных заинтересованных сторон и создать интегральный показатель экономической прибыли с учетом всех требований, но в то же время существуют непреодолимые трудности в его стоимостной оценке.

Таким образом, в связи с наибольшим уровнем теоретической разработанности, наглядностью показателей и минимизацией ошибок, связанных с необходимостью оценочных допущений, показатель EVA представляется наиболее пригодным в качестве меры экономической прибыли. Над показателями, рассчитанными на основе бухгалтерской прибыли, EVA будет же обладать рядом преимуществ. В первую очередь, таковыми являются уже упомянутый учёт альтернативных издержек в виде стоимости капитала, за счёт которого достигается корректировка возможных искажений, возникающих при расчёте прибыли на основе бухгалтерской прибыли вследствие характерных недостатках бухгалтерского подхода или же преднамеренных манипуляций отчетными данными. Также существенным преимуществом показателя EVA становится относительная простота его интерпретации благодаря приведению формулы к виду:

$$EVA = (ROIC - WACC) \times IC, \quad (4)$$

где  $ROIC$  ( $NOPAT / IC$ ) – рентабельность инвестированного капитала. Таким образом, становится очевидным, что положительная добавленная стоимость достигается при превышении нормы доходности над нормой затрат на капитал

(т.е. при так называемом положительном спреде доходности), а при обратной картине будет наблюдаться негативная экономическая добавленная стоимость и ожидаемое снижение рыночной стоимости фирмы. Приведение формулы к такому виду наглядным образом объясняет случаи снижения рыночной стоимости даже при высокой норме рентабельности компаний, что является характерной ситуацией для ряда крупных российских компаний, находящихся в так называемой стадии разрушения стоимости. Помимо этого, стоит отметить двойственную природу показателя EVA с точки зрения аналитических функций – анализ данного показателя позволяет как принимать решения о стратегических инвестиционных вложениях потенциальным инвесторам, так и может служить эффективным инструментом корпоративного управления. Величина EVA позволяет судить менеджерам о степени эффективности использования ими вложенного инвесторами капитала и, как следствие, может являться ключевым показателем эффективности управленческих решений и, таким образом, инструментом мотивации персонала организации и инструментом стратегического планирования её устойчивого развития.

Говоря о роли EVA как инструмента стратегического планирования в условиях стоимостно-ориентированного управления, необходимо отметить прогностический потенциал данного показателя и методы его реализации. Использование EVA в качестве обобщающего показателя эффективности позволяет контролировать создание добавленной стоимости фирмы на целевом уровне благодаря прогнозированию величины составных компонентов EVA в будущем и проведению стратегических преобразований в бизнес-областях, не создающих целевого уровня EVA. При этом можно в соответствии с количеством элементов формулы EVA выделить три базовых стратегии управления экономической прибылью, которые применяются в зависимости от конкретной ситуации:

- увеличение операционной прибыли при сохранении прежнего объёма инвестированного капитала (за счёт освоения более рентабельных видов продукции, рыночных сегментов, повышения качества бизнес-процессов, оптимизации издержек);

- снижение инвестированного капитала при сохранении суммы операционной прибыли (за счёт ликвидации убыточных, неэффективных сфер деятельности и продажи непрофильных активов);

- снижение стоимости капитала (путём оптимизации структуры капитала)

В то же время, несмотря на значительный потенциал EVA как индикатора эффективности и инструмента стоимостно-ориентированного управления, зачастую расчётные показатели EVA значительно отличаются от фактических рыночных показателей стоимости фирмы, что позволяет говорить о ряде недостатков, вызванных экономической и математической сутью показателя, и судить о предпосылках к дальнейшему теоретическому и методологическому обоснованию показателя.

В первую очередь, к существенным сложностям при расчёте показателя следует отнести необходимость внесения большого количества корректировок в отчетные показатели. В оригинальную модель заложены 164 необходимых

корректировки данных бухгалтерской отчетности, причём их полный список является закрытым. Экономисты выдвигают различные варианты расчёта показателя, и единой точки зрения по поводу необходимого числа и набора корректировок не сформировано, в то же время самими разработчиками концепции заявляется о достаточности минимального набора из пяти–десяти корректировок, характерных для конкретной компании и отрасли, для достижения минимальной погрешности в расчёте экономической прибыли [2]. Таким образом, для аналитика является важным умение понимать особенности компании и вносить соответствующие корректировки в расчёт показателя (так, очевидно, что добавленная стоимость будет заведомо заниженной для компаний в стадии активного роста или же компаний высокотехнологичных отраслей). В связи с этим одним из направлений развития анализа EVA может являться также разработка перечня отраслевых корректирующих коэффициентов.

Ещё одной причиной, по которой показатель EVA не всегда достаточно информативен, является отсутствие в нём информации о денежных потоках организации. В связи с этим анализ EVA может вестись параллельно с анализом остаточный денежный поток (Retained Cash Flow – RCF):

$$RCF = AOCF - IC \times WACC, \quad (5)$$

где AOCF – операционный денежный поток. Совокупное использование EVA и RCF позволяет оценить как экономическое, так и финансовое состояние предприятия, для увеличения стоимости бизнеса же показатели положительное значение должны иметь и EVA, и RCF.

Таким образом, расчёт и анализ экономической прибыли предприятия может стать эффективной методикой в рамках стоимостно-ориентированного управления. В то же время теоретические основы концепции продолжают развиваться, и важным фактором при построении модели управления экономической прибылью является верная интерпретация исходных данных, учёт отраслевой специфики и особенностей бизнес-модели компании.

### ***Литература***

1. *Koller T., Goedhart M., Wesseld D. Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies.* New Jersey: John Wiley & Sons, 2010.
2. *Stern Stewart & Co. Research: EVA and Strategy.* URL: [http://www.sternstewart.com.br/publicacoes/pdfs/EVA\\_and\\_strategy.pdf](http://www.sternstewart.com.br/publicacoes/pdfs/EVA_and_strategy.pdf) (дата обращения: 11.02.2015).
3. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / под общ. ред. проф. В.И. Бариленко. М.: Юрайт, 2014.
4. *Ивашковская И.В.* Стейкхолдерский подход к управлению, ориентированному на приращение стоимости компании // Корпоративные финансы. 2012. № 1(21). С. 14–23.

## АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЦЕДУРЫ DUE DILIGENCE В ИНВЕСТИЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ

**М.М. Аскольская** – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Аудит и финансовый консалтинг»<sup>1</sup>

**Аннотация:** В статье рассматривается процедура по независимой оценке объекта инвестирования Due Diligence, изложены теоретико-методологические основы процедуры, классификация ее этапов и описание целей.

Приобретение компаний, слияния и поглощения – рискованный и сложный процесс. Прежде чем начинать его, требуется провести тщательную проверку чистоты сделки – провести анализ финансового состояния компании, положения на рынке, удостовериться в законности ее деятельности и исполнении налоговых обязательств. Процедура Due diligence позволяет не только убедиться в достоверности представленной информации об объекте инвестирования, но и проанализировать перспективы инвестиций. На сегодняшний день это является одним из эффективных способов снижения рисков и защиты интересов сторон в процессе инвестирования. Данная статья описывает аспекты процедуры Due Diligence, ее актуальные проблемы и значимость в инвестиционных процессах.

**Ключевые слова:** Due diligence, проверка чистоты сделки, инвестиции, слияния и поглощения, аудит, финансовый анализ.

В нынешних условиях рынка для поддержания конкурентоспособности предприятиям требуется проведение активной инвестиционной политики. Минимизация рисков сделки – значимый этап перед принятием инвестиционного решения. Именно поэтому перед вложением капитала в предприятие, следует оценить его финансовое положение, перспективы развития, юридические аспекты. Недостаток или недостоверность представленной информации об объекте инвестирования или будущем партнере может повлечь за собой потери части активов из-за неправильного юридического оформления, привлечение к налоговой ответственности, и многие другие негативные последствия. Наиболее актуальный и серьезный риск при дефиците информации – завышение цены сделки. Одним из самых эффективных способов минимизации рисков при сделках инвестиционного характера в настоящее время является процедура Due Diligence.

Due Diligence или проверка чистоты сделки (в дословном переводе с англ. – обеспечение должной добросовестности) – процедура формирования независимого представления об объекте инвестирования, представляющая собой всесторонний аудит деятельности компании, комплексную проверку законно-

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – д.э.н., проф. И.Ф. Ветрова.

сти ее деятельности, финансового состояния, положения на рынке, и налоговую политику.

Впервые понятие «Due Diligence» появилось в законодательстве США о ценных бумагах в 1933 году. При этом сам термин не был прямо определен, поскольку, невозможно установить единый объем требований по проведению Due Diligence разных компаний. Современные стандарты Due Diligence были разработаны в Швейцарии в 1970-х гг. с целью избежать жесткого государственного регулирования деятельности банков. Соглашение швейцарских банков, о Due Diligence, подписанное в 1977 г., установило единый подход к сбору информации о клиентах при открытии счетов и в процессе их обслуживания. В дальнейшем принципами, заложенными Ассоциацией швейцарских банков, стали пользоваться все участники инвестиционного процесса [2].

Основаниями для проведения Due Diligence являются:

- покупка или продажа предприятия;
- создание совместного предприятия;
- анализ инвестиционной привлекательности компании;
- IPO;
- слияние и поглощение;
- проверка надежности будущего контрагента

Процедура Due Diligence начинается с подготовки детального технического задания на проведение анализа.

Техническое задание процедуры составляется инвестором – заказчиком при участии исполнителя – команды Due Diligence. Это необходимо, потому что у инвестора часто возникают вопросы, связанные исключительно с ведением бизнеса. Заказчик точно знает, чего он ожидает от приобретаемой компании, и какую информацию необходимо получить в ходе проверки чистоты сделки.

В техническом задании должны быть освещены наиболее важные области намечаемой сделки (состав активов и пассивов, история приобретения компании, собственники, налоговая политика и т.д.) [7].

По своей методологии Due Diligence представляет собой комплексный анализ всей совокупности отношений как внутри компании, так и за ее пределами – взаимодействие с рынком, партнерами, контрагентами.

Due Diligence делится на несколько составляющих, необходимых для полного анализа деятельности компании. Оптимальный состав направлений экспертизы, состоит из взаимосвязанных между собой этапов: операционный, финансовый, правовой и налоговый Due Diligence.

Операционный анализ исследует организационную структуру, историю развития компании, менеджмент, персонал, сильные и слабые стороны. Анализируется положение на рынке и в конкурентной среде, оценивается возможность дальнейшего развития компании в соответствии с этой динамикой рынка.

Правовая экспертиза определяет деятельность компании в соответствии с действующими нормативными актами в области гражданского, трудового, корпоративного права, проверяет правильность юридического оформления активов

и пассивов компании, права собственности на движимое и недвижимое имущество, патенты и проч. интеллектуальную собственность [6].

Налоговая экспертиза анализирует соответствие налоговой политики компании существующим законодательным и нормативным актам, анализирует и оценивает налоговые риски, позволяет убедиться в исполнении приобретаемой компании своих налоговых обязательств.

Важнейший этап Due Diligence – финансовый анализ. Именно он позволяет предотвратить завышение цены сделки, оценить перспективы компании в будущем, спрогнозировать прибыль. Он включает в себя анализ финансовых показателей, проверку достоверности бухгалтерской и управленческой отчетности, определение эффективности управленческих решений, анализ реализации имеющегося бизнес-плана.

Распространено мнение, что процедура аудита и финансовый Due Diligence аналогичны, либо взаимозаменяемы. Это ошибочное мнение, так как аудит и финансовая проверка чистоты сделки имеют разную направленность и цели. Если же аудит опирается только на бухгалтерскую отчетность, то Due Diligence в первую очередь на управленческую, и только в случае ее отсутствия на бухгалтерскую. Аудиторское заключение выражает мнение о достоверности финансовой отчетности компании-клиента, в то время как, отчет о финансовой проверке состоит из корректировки к данным отчетности, детальный анализ выявленных рисков, содержащий их описание, инструкции и рекомендации по их устранению или минимизации.

Аудиторы стремятся удостовериться в полноте активов и пассивов, правильности их оценки (обычно основывающееся на первоначальной стоимости), члены группы финансовой проверки в первую очередь должны установить способность компании приносить прибыль в будущем, обеспечить инвестору как можно более ясное представление о будущих показателях деятельности приобретаемой компании, создать всеобъемлющую картину деятельности компании. Нередко результаты финансовой проверки приводят к повторным переговорам о цене сделке [4].

Выявление завышения цены сделки осуществляется именно при проведении процедуры финансового Due Diligence. На основе этого анализа может быть принято решение о снижении цены сделки или об отказе от нее.

Чтобы иметь такую возможность, необходимо заключить предварительное соглашение, в котором обязательно должны быть предусмотрены: цена сделки и условия ее изменения при выявлении существенных финансовых рисков, условия проведения всех этапов сделки, условия выхода из сделки, иные условия, которые защитят от заключения сделки, не соответствующей заявленному статусу. Для того чтобы покупатель имел право проверить все заявленные продавцом параметры бизнеса, в том же предварительном соглашении необходимо предусмотреть процедуру этой проверки. Должен быть указан перечень информации и документов, которые обязан предоставить продавец. Иначе, сторона продавца может отказаться раскрыть ту или иную информацию, что снизит качество результатов проверки [5].

Кроме того, одна из наиболее частых проблем – уклонение или отказ от содействия в предоставлении запрошенной информации. Эта ситуация возникает, когда продавец избегает распространения и утечки информации. Оптимальное решение этой проблемы – заключение соглашения о конфиденциальности.

Стандартно финансовая проверка чистоты сделки фокусируется на финансовых вопросах, наиболее рискованные из которых – доходы, активы, обязательства, денежные потоки, чистые денежные средства или чистый долг.

Члены группы финансовой проверки чистоты сделки стремятся оценить уровень устойчивых доходов объекта инвестиций. Оценка устойчивой прибыли позволяет получить полное представление об объекте в целом и его рынке. Анализ активов так же имеет направленность в будущее. При обзоре устанавливается, имеет ли объект необходимые активы для осуществления своей деятельности, сравнить их рыночную стоимость с балансовой, определить необходимость в совершенствовании базы активов. Часто бывает, что низкая балансовая стоимость создает ложное представление об уровне капитала, и способствует завышению оценки ее устойчивых доходов.

Анализ пассивов позволяет обнаружить недооцененные или скрытые объектом задолженности и тем самым минимизировать риск неожиданных утечек будущих средств.

Исследование денежных потоков объекта имеет целью определение уровня, до достижения которого прибыль не отражается в качестве притока денежных средств, установить связь между балансовой прибылью и величиной создаваемого денежного потока. Так же целью анализа денежных потоков может быть оценка качества управления финансами.

Не мало важен в ходе финансового Due Diligence и взаимодействие с менеджерами проверяемой компании. Члены группы финансовой проверки обязаны получить четкое представление о сильных и слабых сторонах компании, чтобы затем сформулировать свое мнение. Это важный аспект в ситуации, когда планируется интеграция приобретаемой компании в приобретающую группу, поскольку зачастую, оказывается, необходимо выяснить, как следует провести реорганизацию управленческой команды приобретаемой компании.

Инвесторам необходимо рассматривать Due Diligence как обязательный этап инвестиционного процесса, предшествующий совершению сделки. Проверка чистоты сделки является крайне важным этапом подготовки. Негативные последствия, с которыми приходится сталкиваться компаниям при отсутствии подобной процедуры, нередко оказываются гораздо более существенными, чем затраты денежных и временных ресурсов на проведение процедуры [6]. Объективность и достоверность представленной информации позволит инвестору принять оптимальное решение. Требование прозрачности деятельности сегодня – обязательное условие как для компаний, претендующих на лидирующие позиции на своих рынках, так и для развивающихся компаний [7].

## **Литература**

1. *Депамфилис Д.* Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании / пер. с англ. Олимпик-Бизнес, 2007.
2. *Лысенко Р.В.* Правовой аудит или процедура Due Diligence // Аудит и финансовый анализ. 2007. № 3.
3. *Полищук А.* Дью Дилидженс (Due Diligence) в Украине. Перспективы развития // Наука и образование. 2008. № 5. С. 54.
4. *Рэнкин Д., Стедман Г., Бомер М.* Проверка чистоты сделки. М.: Олимп-Бизнес, 2006.
5. *Сапгир Н., Алешина-Козырева И.* Due diligence в России: как снизить цену сделки М&А // Слияния и Поглощения. 2008. № 11 (69).
6. *Семенова Л.* Технология проведения Due Diligence; Корпоративный менеджмент. URL: <http://www.cfin.ru>.
7. *Стадник А.* Дью дилидженс как обязательный этап инвестиционного процесса; Размышление об инвестизмах. URL: <http://bfmgroup.livejournal.com>.
8. *Шаланугин А.* Изучить «Кота в мешке» поможет Due Diligence // Директор. 2005. № 3. С. 125–130. URL: [www.auditor.by](http://www.auditor.by) [www.pro-u4ot.info](http://www.pro-u4ot.info).
9. Федеральный закон № 307-ФЗ от 30.12.2008 «Об аудиторской деятельности».



# ИССЛЕДОВАНИЕ И АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩЕГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ПО РАСЧЕТУ УРОВНЯ СУЩЕСТВЕННОСТИ ПРИ АУДИТЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

**В.А. Девяткин** – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Аудит и финансовый консалтинг»<sup>1</sup>

**Аннотация:** Цель данной работы перечислить и классифицировать существующие методы расчета уровней существенности при аудите бухгалтерской (финансовой) отчетности организации. Выбор метода расчета существенности, в соответствии с национальными и международными стандартами, лежит в плоскости профессионального суждения аудитора, однако практический инструментарий для данного процесса в действующих российских стандартах аудиторской деятельности не приведен. Таким образом, возникает необходимость приведения ограниченного классифицированного перечня методов по данному аспекту в качестве руководства, а также, возможно, разработка унифицированной методологии по расчету уровня существенности.

**Ключевые слова:** аудит, существенность, методология.

Существенность как экономическую категорию в аудите и в бухгалтерском учете определяют ряд нормативных актов, как на национальном уровне государства, так и с точки зрения международных стандартов аудита.

Обобщая все определения, приведенные в российских стандартах (в частности, ФП(С)АД №4 «Существенность в аудите»), международных стандартах (МСА320, МСА450, SFAC #2 (US FASB)), а также определения, приведенные учеными и практиками в области аудита, можно обозначить единую концепцию существенности в аудите. Исходя из этого существенность представляет собой «пропуск или искажение данных бухгалтерского учета в бухгалтерской (финансовой) отчетности будет являться существенным, если, в свете сопутствующих обстоятельств, данный пропуск или искажение может повлиять на принятие квалифицированным пользователем бухгалтерской (финансовой) отчетности неверного экономического решения, основанного на данной бухгалтерской (финансовой) отчетности» [1, 3, 4, 5, 9].

Однако следует отметить, что ни в одном из вышеперечисленных нормативных документов не раскрыто действенных методов для расчета показателя существенности. Так, например, в Федеральном правиле (стандарте) пункт 4 напрямую переправляет данный вопрос в поле профессионального суждения аудитора. Международные стандарты аудита определяют лишь возможные базы для расчета существенности, при этом методы расчета не указываются.

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – д.э.н., проф. А.А. Ситнов.

В числе возможных базовых показателей для расчета существенности приведены объем активов или обязательств организации, объем выручки или расходов, EBITDA (Прибыль до уплаты процентов, налогообложения, переоценки и амортизации), EBIT (Прибыль до уплаты процентов и налогообложения) или чистая прибыль компании [3]. Более того, Положение по финансовым бухгалтерским концепциям № 2 (Statement of Financial Accounting Concepts #2), определяющее проведение аудита отчетности, составленной в соответствии с US GAAP, четко обозначена еще более жесткая позиция. Данная концепция отмечает, что не может быть сформулировано общих стандартов по расчету уровня существенности, которые могли бы принять во внимание все соображения, которые может принять во внимание опытный специалист, применяя свое профессиональное суждение [4].

Следует отметить, что единственным нормативным документом, содержащим минимальное количество примеров по расчету уровня существенности, являлось Правило (Стандарт) Аудиторской Деятельности «Существенность и аудиторский риск», одобренное Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 21.01.1998. Однако на текущий момент данный нормативный документ не имеет юридической силы, методы, приведенные в нем, могут быть использованы во время проведения аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности [2].

Таким образом, проблема нехватки практического инструментария по расчету уровней существенности является актуальной проблемой уже на протяжении длительного промежутка времени со времен становления риск-ориентированной системы аудита.

При определении уровня существенности при проведении аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица могут использоваться как абсолютные величины ошибки, так и относительные. Первый вариант может рассматриваться исключительно при аудите некрупных однотипных организаций без каких-либо усложнений деятельности. Единственным преимуществом данного метода определения уровня существенности является суждение о том, что ошибка определенного размера будет являться существенной вне зависимости от масштабов деятельности аудируемого лица. Использование данного метода подразумевает точечное установление общего уровня существенности, распространяемого на все отдельные счета и группы транзакций, превышение которого будет в любом случае являться существенным искажением.

Второй вариант подразумевает умножение значения специально выбранного базового показателя на определенную процентную ставку, таким образом, получая общий уровень существенности. Такой метод является более гибким, так как является более вариативным в зависимости от отрасли и размера аудируемого лица. Использование этого метода дает возможность применять как точечное установление уровня существенности, так и устанавливать его в виде диапазонных границ.

Точечный метод предполагает установление единственной границы, например, 5% от прибыли до налогообложения. Применение данного метода

приводит к принятию более формальных решений, основанием для которых могут быть отклонения в несколько рублей, находящиеся на границе установленной точки.

Использование метода диапазонных границ делает принимаемое решение более гибким: если ошибка находится в диапазоне нижней и верхней границ существенности, например, 1-2% от валюты баланса, то аудитор должен будет расширить количество проводимых аудиторских процедур, чтобы принять обоснованное решение. Однако применение диапазонных границ увеличивает трудозатраты во время аудиторской проверки [5].

Переменные методы похожи на точечные правила, но они отличаются тем, что они обеспечивают диапазон возможных различных уровней существенности для компаний различных размеров. Так же, как и при точечном методе, аудитор должен использовать оценки качественных факторов, чтобы решить, какой уровень существенности выбрать в соответствующем диапазоне. Пример применения переменного метода:

- От 2 до 5% от валовой прибыли, если она составляет менее \$20,000.
- От 1 до 2%, если она составляет \$20,000 – \$1,000,000.
- От 1/2 до 1%, если она составляет \$1,000,000 – \$100,000,000.
- 1/2% от валовой прибыли, если она составляет более \$100,000,000.

При исчислении значения уровня существенности бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица относительным методом аудитор необходимо верно выбрать базовый показатель, который будет максимально достоверно отражать масштабы и специфику деятельности аудируемого лица. В современной практике аудита могут использоваться следующие методы:

- 1) метод критического компонента;
- 2) метод стабильной базы;
- 3) метод основного массива;
- 4) метод ключевых по риску показателей;
- 5) метод ключевых по последствиям показателей.
- б) метод математических формул

Метод критического компонента состоит в том, что для выбора базы для определения уровня существенности применяется базовый показатель, которым будет всегда заинтересован среднестатистический пользователь данной финансовой отчетности. Так, например, пользователей отчетности открытого акционерного общества, скорее всего, будет волновать показатель прибыли на акцию, также как и основных пользователей информации, раскрываемой в отчетности клиентов, занимающихся оптовой или розничной торговлей, будут интересовать показатели выручки от реализации или товарооборота. Для некоммерческих организаций базовой величиной может быть общая сумма поступлений или расхода, а также основные показатели отчета о движении денежных средств [8].

Метод стабильной базы состоит в том, что в качестве базового показателя аудитор выбирает показатель, наименее подверженный к изменениям от перио-

да к периоду, т.е. наиболее стабильный показатель. Подобными показателями могут являться: валюта бухгалтерского баланса, объем внеоборотных активов или уставный капитал аудируемого лица.

Метод основного массива основан на том, что в качестве базовых показателей может быть выбрана статья или отдельный счет, который имеет наиболее значимую долю, например в валюте бухгалтерского баланса.

Метод ключевых по риску показателей состоит в том, что в качестве базовых показателей выбираются объемы отдельных счетов или групп транзакций, учет которых чаще всего на практике может содержать ошибки и искажения. Примером может являться учет формирования себестоимости товаров или услуг, отражение внереализационных расходов или расчеты с государственным бюджетом по НДС.

Метод ключевых по последствиям показателей основан на том, что аудитор в качестве базовых показателей выбирает такие счета или группы транзакций, искажение в которых (даже незначительные) могут повлечь за собой существенное ухудшение финансового положения аудируемого лица. Такими показателями могут являться валютные операции, расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами, расчеты с покупателями и подрядчиками, расчеты по долгосрочным займам и кредитам или иные отдельные счета, обороты по которым, например, влияют на выполнение ковенант по долгосрочным кредитам значительных объемов.

Метод математических формул использует математические формулы, которые были определены из статистического анализа уровней существенности, устанавливаемых в целях проведения аудита годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности большого количества компаний. Поскольку уровни существенности для отдельных счетов и транзакций, как правило, определяется с помощью эмпирических методов, метод математических формул является лишь другой формой остальных методов вычисления уровня существенности количественными методами. Наиболее широко известна формула, которая использовалась компанией КПМГ, хотя существует и множество других в литературе по аудиту:

$$\text{Существенность} = 1,84 * (\text{большее из объема активов и прибыли}) : (2/3)[9] \quad (1.1)$$

Редко когда аудиторы используют лишь один из вышеперечисленных методов, чаще используются их комбинации, так аудитор скорее будет выбирать базовые показатели, руководствуясь как их объемами, так и рисками допущения искажений в них, также как и возможными последствиями подобных искажений.

В качестве фактора, уточняющего расчет уровня существенности, возможно применение усреднения уровня существенности аудита отчетного периода со значением уровня существенности предыдущего отчетного периода, таким образом, отражается влияние изменений, произошедших в течение отчетного периода. Однако более объективным фактором к уточнению расчета уровня

существенности бухгалтерской финансовой отчетности будет являться отражение в расчетах возможных будущих изменений в базовых показателях.

В этом случае можно использовать поправочные коэффициенты, определяемые эмпирическим путем. Для расчета коэффициентов рассматривают такие показатели, как темп роста чистой прибыли, темпы роста прибыли от продаж, темп роста выручки и темп роста затрат. Все показатели рассчитываются за проверяемый, предыдущий периоды и период, предшествующий предыдущему. Далее необходимо проследить динамику изменения показателей: улучшение, стабильное состояние и ухудшение. Аудитору предлагается посчитать средний балл деятельности организации путем расчета среднеарифметического значения показателей. Исходя из получившегося значения, предлагается рассчитаться коэффициент динамики ( $kd$ ) в пределах от 0,8 до 1,2, например. Поправочный коэффициент ( $K$ ) рассчитывается исходя из значений коэффициента инфляции отчетного года ( $ki$ ) и коэффициента динамики развития бизнеса клиента ( $kd$ ):

$$K = ki * kd.[6] \quad (1.2)$$

По отношению между уровнями существенности отдельных счетов и транзакций и общем уровне существенности бухгалтерской финансовой отчетности аудируемого лица существуют два вида зависимостей, то есть два метода формирования общего уровня существенности: дедуктивный и индуктивный методы.

При дедуктивном методе первоначально определяется количественный уровень существенности бухгалтерской (финансовой) отчетности в целом, который затем распределяется между значимыми статьями аудируемого бухгалтерского баланса. Распределение значения единого количественного уровня существенности между значимыми статьями бухгалтерской (финансовой) отчетности производится, например, пропорционально удельному весу аудируемой статьи в валюте бухгалтерского баланса аудируемого лица. Недостатком дедуктивного подхода является стандартный уровень существенности в процентах к статьям бухгалтерского баланса или позициям отчета о совокупном доходе, что не позволяет учитывать риски системы внутреннего контроля, значение которых на разных участках учета может колебаться.

При распределении общего уровня существенности бухгалтерской (финансовой) отчетности аудитор может использовать следующие методы:

- Метод экспертной оценки/профессионального суждения – аудитор устанавливает уровень существенности для счета или для группы транзакций исключительно на субъективной основе.

- Метод относительной оценки – аудитор устанавливает уровень существенности для счета в качестве диапазона в зависимости от оценки риска аудитором. Например, диапазон может варьироваться от 1/3 до 1/6 от общего уровня существенности финансовой отчетности. Если риск оценивается как высокий, то аудитор использует 1/6 от общей существенности. Это приводит к тому, что счет, риск по которому оценен как более высокий, аудитором более тщательно с целью снижения аудиторского риска.

- Метод использования корректировок прошлого года - аудитор устанавливает уровень существенности для счета или группы транзакций в зависимости от того, сколько корректирующих записей было произведено в ходе проведения аудита прошлого года.

- Метод математических формул – некоторые аудиторы используют математические формулы, которые присваивают определенную долю общего уровня существенности отдельным счетам, основанную на их относительном размере и возможности взаимозачета ошибок. В качестве примера аудитор может использовать следующую формулу:

$$\text{Существенность для отдельного счета} = \text{Общая существенность} - \text{Ожидаемые неисправленные ошибки} \times (\text{Баланс счета} / \text{Общая сумма всех остатков по счетам}) : (1/2) \quad (1.3)$$

Аудитор также рассматривает различные качественные факторы при распределении уровней существенности по отдельным счетам и группам операций. Некоторые из них:

- Экономический фактор: некоторые счета являются более дорогостоящими для аудита, и аудитор может назначить большую долю от общего уровня существенности на эти счета и меньше на другие счета, которые являются менее дорогостоящими для аудирования.

- Аналитические процедуры: результаты предварительных аналитических процедур могут свидетельствовать о том, что существует потенциальная проблема учета данного счета, следовательно, аудитор может использовать более низкий уровень существенности для этого отдельного счета, таким образом, данный счет будут проверяться более тщательно.

- Корректировки по счету за время проведения аудита прошлого года: для счета, не имевшего корректировок после детального тестирования в ходе аудита прошлого года, может быть установлен более высокий абсолютный уровень существенности, если общая внешняя обстановка в течение отчетного периода была стабильной.

- Последствия искажений: для некоторых счетов могут быть возложена очень маленькая сумма как абсолютный уровень существенности, если значимость последствий искажений может быть очень высокой. Например, если неспособность осуществлять соответствующие выплаты роялти может привести к потере ключевых технологий, аудитор может использовать низкий уровень существенности для этого счета.

- Использование информации счета в других целях: отдельный счет может быть проверен сплошным методом, если точность данной информации важна для других целей использования финансовой отчетности. Например, информация по счету должна быть передана отдельно в регулирующий или налоговый органы.

При индуктивном методе первоначально определяется количественный уровень существенности значимых статей аудируемого бухгалтерского балан-

са, а затем путем суммирования полученных количественных значений уровней существенности определяется единый суммарный показатель существенности бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Наиболее современным и продвинутым методом расчета уровня существенности может являться расчет с использованием корреляционно-регрессионного анализа. Данный метод заключается в использовании ключевых показателей, применимость которых рассчитывается на основе коэффициентов корреляции, а также коэффициентов вариации, учитывая фактор применимости, основываясь на нормальном распределении данных факторов. Неприменимые показатели удаляются из расчета, если они не проходят пороговые значения показателя асимметрии и показателей эксцессов. В ходе данного метода применяются исключительно методы математической статистики таким образом, что вмешательство аудитора сводится к минимуму. Применимые показатели подвергаются перерасчету в целях определения уровня существенности на основе регрессионного анализа. Составляется формула множественной регрессии применимых показателей, на основе которой рассчитывается уровень существенности. Коэффициентами, используемыми в качестве долей финансовых показателей для расчета уровня существенности, являются коэффициенты парной корреляции между данными показателями. Значимость данных коэффициентов проверяется по критерию Стьюдента на основе среднеквадратической ошибки коэффициента корреляции. Статистическая оценка получившегося уравнения проводится на основе F-теста критерия Фишера на основе коэффициента детерминации. На основе данного метода рассчитывается уровень существенности для отдельных статей отчетности на основе показателей коэффициентов корреляции между показателями. Таким образом, абсолютно все действия корреляционно-регрессионного анализа могут быть автоматизированы так, что аудитору потребуется исключительно загрузить данные двух форм отчетности аудируемого лица в программу [7].

Таким образом, в ходе исследования было выявлено множество допустимых к использованию методов по расчету существенности, применяемые аудиторами-практиками, что позволило классифицировать их по 5 признакам:

- 1) Абсолютные/Относительные;
- 2) Точечные/Диапазонные/Переменные;
- 3) По методу расчета значения существенности;
- 4) По методу распределения существенности на счета учета;
- 5) Дедуктивный/Индуктивный.

Использование данных классификаций поможет аудитору выбрать наиболее оптимальный метод расчета существенности, а, таким образом, минимизировать аудиторский риск при проверке отчетности. Так как каждый клиент уникален, подход необходимый для аудита его отчетности тоже уникален. Использование данных классификаций может существенно облегчить работу аудитора.

## **Литература**

1. Федеральное Правило (стандарт) Аудиторской Деятельности № 4 «Существенность в аудите» в ред. постановления Правительства РФ от 07.10.2004 № 532, утвержденное Постановлением Правительства РФ от 23.09.2002 № 696.
2. Правило (стандарт) Аудиторской Деятельности «Существенность и Аудиторский Риск», одобренный Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте Российской Федерации 22 января 1998 г., протокол № 2.
3. International Standard on Auditing 320 «Materiality in planning and performing an audit» (Effective for audits of financial statements for periods beginning on or after December 15, 2009).
4. Statement of financial accounting concepts No. 2 «Qualitative characteristics of accounting information» issued on May 1980 by Financial Accounting Standards Board.
5. *Булыга Р.П.* Аудит: учебник / под ред. Р.П. Булыги. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.
6. *Газарян А.В., Соболева Г.В.* Практика организации процесса аудита. М.: Бухгалтерский учет, 2007.
7. *Девятерикова О.Н., Левковская Т.Н.* Разработка методики расчета уровня существенности с использованием корреляционно-регрессионного анализа // Научный вестник КГТУ: электронный журнал. URL: <http://vestnik.kstu.edu.ru>. 2012. Май.
8. *Робертсон Дж.* Аудит / пер. с англ. М.: КPMG; Аудиторская фирма «Контакт», 1993.
9. *Ситнов А.А.* «Международные стандарты аудита: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки «Экономика», квалификация «магистр». М.: Юнити-Дана, 2014. (Magister).
10. *McKee T.E, Eilifsen A.* Current Materiality Guidance for Auditors. Bergen: Foundation for research in economic and business administration, 2000.



# ПЛАНИРОВАНИЕ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ И ОЦЕНКА РИСКОВ ИСКАЖЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ООО «СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ»

М.Ю. Подерня – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Аудит и финансовый консалтинг»<sup>1</sup>

**Аннотация:** В связи с переходом России на качественно новый уровень развития (рыночная экономика), усиливается роль арендных отношений для субъектов бизнеса разных уровней. Одной из актуальных задач аудита, связанной с созданием отраслевых и специфических методик проведения аудиторской проверки, являются проблемы планирования и проведения аудита арендных отношений. В данной статье на примере конкретной организации произведено планирование аудиторской проверки арендных операций и сформулированы соответствующие выводы.

**Ключевые слова:** аудит, аренда, существенность, профессиональное суждение аудитора.

Арендные отношения охватывают множество операций по найму имущества, которые законодательно разделены на финансовую аренду (лизинг) и текущую. Текущая аренда подразумевает передачу арендатору имущества во временное пользование, с учетом того что право собственности остается у арендодателя. Финансовая аренда – это форма кредитования инвестиционного проекта, направленной на приобретение арендодателем имущества в собственность у определенного продавца и передачей его арендатору во временное пользование за определенную плату и с последующим правом выкупа. Данные особенности определяют отличия ведения бухгалтерского учета и аудита этих операций.

Аудитор должен проверить:

- соответствие содержания и форм договоров гражданскому законодательству;
- правильность начисления амортизации;
- правильность формирования финансовых результатов от сдачи имущества в аренду.

В соответствии с ГК РФ определяет если в договорах аренды хотя бы одна из сторон – юридическое лицо, то во всех случаях они должны быть заключены в письменной форме, вследствие этого аудиторы также необходимо проверить соблюдение простой письменной формы договора аренды. Помимо этого аудиторы необходимо проверить по договорам аренды недвижимого имущества соблюдение требований об обязательной государственной регистрации сделок.

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – к.э.н. В.В. Дворецкая.

При изучении договоров аренды главным моментом является проверка четкого определения объекта аренды. В договоре должно быть указано наименование имущества, описание объекта и его основные характеристики.

В случае, если аудитор обнаруживает, что организация имеет заключенные договора аренды, ему необходимо на балансовых и забалансовых счетах проанализировать правильность использования и отражения операций.

Договор аренды содержит следующие необходимые данные:

- дата передачи имущества арендодателю (лизингодателю) продавцом предмета аренды (лизинга);
- размер, способ осуществления и периодичность арендных (лизинговых) платежей;
- предмет аренды (лизинга), (договор должен содержать наименование передаваемого имущества, его характеристики и т.д.).

Договор считается недействительным, если отсутствует точная характеристика предмета аренды, размера платежей и т.д.

Поступающие арендные платежи являются источниками информации аудиторской проверки. За весь срок действия арендного договора в общую сумму платежей входят:

- возмещение затрат, связанных с предоставлением других предусмотренных договором аренды (лизинга) услуг;
- компенсация затрат арендодателя (лизингодателя), связанных с передачей и приобретением предмета аренды (лизинга) арендодателю (лизингодателю);
- доход арендодателя (лизингодателя), (комиссионное вознаграждение арендодателя (лизингодателя)).

Арендодатель (лизингодатель) передает арендатору (лизингодателю) имущество на сумму, в которую включены все расходы, связанные с приобретением, доставкой и приведением в рабочее состояние предмета аренды.

Арендодатель (лизингодатель) для предпринимательских целей, по договору аренды (лизинга) и акта (накладная) приемки-передачи, приобретает во временное владение и пользование имущество.

Арендодатель (лизингодатель) оформляет акт приемки, который подписывают три стороны: поставщик арендодатель (лизингодатель) и арендодатель (лизингодатель). О фактической поставке предмета аренды (лизинга), его монтаже, вводе в эксплуатацию свидетельствует подписанный акт приемки имущества в эксплуатацию. У арендодателя (лизингодателя) должны быть все необходимые документы, подтверждающие право собственности на имущество (предмет аренды).

Так же, для сбора информации в ходе аудита у арендодателя (лизингодателя) нужно ознакомиться с бухгалтерским регистром счета 03 «Доходные вложения в материальные ценности», и проанализировать заявку арендодателя (лизингодателя) на приобретение имущества.

Понимание деятельности аудируемого лица и среды, в которой она осуществляется, включая систему внутреннего контроля, является непрерывным

динамичным процессом сбора, обновления и анализа информации на всех стадиях аудита. Аудиторские процедуры, осуществляемые с целью приобретения знаний о деятельности аудируемого лица, относятся к процедурам оценки рисков, потому что определенная информация, полученная путем выполнения таких процедур, может быть использована аудитором в качестве аудиторских доказательств при оценке рисков существенного искажения финансовой (бухгалтерской) отчетности<sup>1</sup>.

В теории и практике аудита понятие «существенность» – ключевое. В том или ином контексте существенность упоминается практически в каждом федеральном правиле (стандарте) аудиторской деятельности, а также в нормативных документах по бухгалтерскому учету. Это свидетельствует о том, что на всех этапах аудиторской проверки – от ознакомления с деятельностью аудируемого лица и принятия решения о проведении аудита, планирования и организации аудита до формирования мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности в аудиторском заключении – аудитор должен постоянно оценивать данные, отражаемые в финансовой отчетности, либо результаты проверки достоверности этих данных в аспекте их существенности.

Существенность зависит от показателя бухгалтерской (финансовой) отчетности и (или) ошибки, оцениваемых в случае их отсутствия или искажения. Принцип существенности применяется к:

- 1) фактам, отраженным в бухгалтерской отчетности;
- 2) к обнаруженным или предполагаемым по результатам проверки искажениям в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

При подготовке аудиторской проверки необходимо выделить показатели, которые аудитор считает наиболее существенными. При этом аудитор, согласно нормативным документам, должен опираться на свое профессиональное суждение.

Профессиональное суждение аудитора – точка зрения аудитора, основанная на его знаниях, квалификации и опыте работы, которая служит основанием для принятия им субъективных решений в обстоятельствах, когда однозначно и жестко определить порядок его действий не представляется возможными.

Выделяют качественные и количественные критерии существенности.

Качественный критерий помогает определить значимость информации и выделить наиболее важные факты для проверки. Например, в программе аудиторской проверки отражена обязательная проверка следующих показателей Отчета о финансовых результатах: Выручка от продажи товаров и услуг за вычетом НДС и акциза», «Себестоимости проданных товаров, работ, услуг», «Налог на прибыль» и так далее. В другой аудиторской организации этот же критерий может содержать требование обязательной проверки всех показателей Отчета о финансовых результатах.

---

<sup>1</sup> П. 5 Правило (стандарт) № 8. «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности» (в ред. Постановлений Правительства РФ от 19.11.2008 № 863, от 27.01.2011 № 30).

Количественный критерий предполагает определение конкретного числового значения того или иного показателя, начиная с которого последний становится важным и подлежит проверке. Этот порог может быть просто конкретной суммой или частью от некоторого обобщенного количественного показателя. В первом случае говорят об абсолютном показателе существенности, во втором – об относительном.

Рассмотрим порядок составления плана аудиторской проверки в части риска искажения бухгалтерской отчетности на примере ООО «СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ».

На первом этапе составления примерного плана аудиторской проверки необходимо оценить риски искажения бухгалтерской отчетности и уровень существенности ключевых показателей.

Для определения существенности сегмента имеется несколько подходов: дедуктивный и индуктивный.

Предлагаю использовать дедуктивный метод для определения уровня существенности, так как, на мой взгляд, он обладает следующими преимуществами:

– аудитор может определить качество ведения бухгалтерского учета по результатам деятельности организации арендодателя (лизингодателя), а именно на основании данных бухгалтерской отчетности, синтетического либо аналитического учета.

– получив финансовые результаты, аудитор, может найти нарушения, повлиявшие на достоверность финансовой отчетности, не прибегая к исследованию первичных документов, и выявить необходимые области для увеличения в них объема выборки и более тщательной проверки.

Система базовых показателей бухгалтерской отчетности представлены в таблице 1.

Таблица 1

<i>Наименование базового показателя</i>	<i>Значение базового показателя бухгалтерской отчетности проверяемого экономического субъекта, тыс. руб.</i>	<i>Уровень существенности показателя, %</i>	<i>Значение, применяемое для определения уровня существенности, тыс. руб.</i>
Балансовая прибыль	320 248	5	16 012
Валовой объем реализации	2 653 064	2	53 061
Валюта баланса	8 248 261	2	164 956
Собственный капитал	6 107 486	10	610 749
Общие затраты предприятия <sup>1</sup>	3 315 669	2	66 311

<sup>1</sup> Строки № 2120, 2220, 2330, 2350 включены в состав общих затрат.

1. Рассчитаем среднее арифметическое показателей:

$$(16012 + 53061 + 164956 + 610749 + 66311) : 5 = 182218 \text{ тыс. руб.}$$

2. от среднего отличается наибольшее значение на:

$$(610749 - 182218) : 182218 * 100\% = 235\%$$

3. От среднего отличается наименьшее значение на:

$$(182218 - 16012) : 182218 * 100\% = 91\%$$

Поскольку отклонения наибольшего и наименьшего значений уровня существенности базисных показателей от среднего являются значительными (более 30%) принимаем решение отбросить их из дальнейших расчетов и найти новое среднее арифметическое, которое затем и будет принято в качестве абсолютного уровня существенности по предприятию.

4. Новое среднее арифметическое составит:

$$(53061 + 164956 + 66311) : 3 = 94776 \text{ тыс. руб.}$$

Далее определим уровень существенности значимых статей бухгалтерского баланса (таблица 2):

Таблица 2

	Сумма, тыс. руб.	Доля статьи в валюте баланса, %	Уровень существенности, тыс. руб.
1	2	3	4
<b>Статьи актива</b>			
Основные средства	194 426	2,35	2 227
Доходные вложения в материальные ценности	6 051 450	73,04	69 224
Отложенные налоговые активы	75 217	0,9	853
Запасы	447	0,005	5
Финансовые вложения <sup>1</sup>	462 110	6	5 687
Дебиторская задолженность	1 192 990	14,4	13 648
Денежные средства и денежные эквиваленты	160 952	2,3	2 180
<b>ВАЛЮТА БАЛАНСА</b>	<b>8 284 261</b>	<b>100</b>	<b>94 776</b>
<b>Статьи пассива</b>			
Нераспределенная прибыль	6 007 486	72,52	68 729

<sup>1</sup> Строки 1170, 1240 включены в состав финансовых вложений.

Окончание таблицы

1	2	3	4
Долгосрочные обязательства: займы и кредиты	1 021 976	12,34	11 695
Краткосрочные обязательства: займы и кредиты	927	0,01	9
Кредиторская задолженность: прочие кредиторы	428 904	5,18	4 909
<b>ВАЛЮТА БАЛАНСА</b>	<b>8 284 261</b>	<b>100</b>	<b>94 776</b>

Далее проанализируем структуру баланса (таблица 3):

Таблица 3

Наименование	На 31 декабря 2012 г.		На 31 декабря 2013 г.		Темп роста показателя, %	Динамика, %
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%		
ВА	5 499 339	70	6 502 894	78	118	18
ОА	2 309 504	30	1 781 367	22	77	(23)
<b>ИТОГО</b>	<b>7 808 843</b>	<b>100</b>	<b>8 284 261</b>	<b>100</b>	<b>106</b>	<b>6</b>
<b>Пассив</b>						
СК	6 102 807	78	6 107 486	74	101	1
ДЗК	1 375 956	18	1 719 545	21	125	25
КЗК	330 080	4	457 230	5	139	39
<b>ИТОГО</b>	<b>7 808 843</b>	<b>100</b>	<b>8 284 261</b>	<b>100</b>	<b>106</b>	<b>6</b>

Выводы по анализу структуры баланса:

1. На 6% увеличилась валюта баланса за анализируемый период, это свидетельствует повышению оборотов.

2. На 23% уменьшилась доля оборотных активов, за счет этого имущество компании становится менее мобильным.

3. Существенно больше доля ВА чем доля ОА (приблизительно на 50%), это свидетельствует о тяжелой структуре баланса.

4. Доля заемного капитала существенно выше доли собственного капитала. Существенно возросли доли ДЗК и КЗК по сравнению с началом года. Именно для данного аудируемого объекта это не является неблагоприятным показателем, так как лизинговые компании в своей специфике придерживаются определенной схемы. Она подразумевает большое использование кредитных средств. Данное увеличение КЗК указывает о существенном увеличении деловой активности компании.

Далее при оценке рисков искажения можно использовать данные аудиторских проверок прошлых лет. Исходя из информации, содержащейся в аудиторском заключении за 2012 год существенных искажений выявлено не было. Тогда аудитор на основании своего профессионального суждения выбирает наиболее сложные участки деятельности организации.

В связи со спецификой деятельности организации, наиболее сложными участками учета являются: учет лизинговых и арендных операций. Следовательно, стоит больше внимания уделить проверке внеоборотных активов, краткосрочных и долгосрочных обязательств.

### ***Литература***

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 2). Федеральный закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ. Гл. 34.
2. Приказ Минфина России от 20.05.2010 № 46н «Об утверждении федеральных стандартов аудиторской деятельности». Правило (стандарт) № 3. Планирование аудита.
3. Приказ Минфина России от 20.05.2010 № 46н «Об утверждении федеральных стандартов аудиторской деятельности». Правило (стандарт) № 4. Существенность в аудите.
4. Приказ Минфина России от 20.05.2010 № 46н «Об утверждении федеральных стандартов аудиторской деятельности». Правило (стандарт) № 12. Согласование условий проведения аудита.

## ПУТИ ВЫЯВЛЕНИЯ ИСКАЖЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ

**О.И. Костенко** – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Аудит и финансовый консалтинг»<sup>1</sup>

***Аннотация:** Преследуя разные цели, руководители и конечные бенефициары экономических субъектов изобретают все новые способы искажения информации, представленной в бухгалтерской (финансовой) отчетности, что ставит под угрозу сохранность активов и инвестиций. В связи с этим, актуальным является вопрос о способах выявления таких искажений, который и будет раскрыт в данной статье.*

***Ключевые слова:** искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности, искажение информации в отчетности, способы выявления искажений в бухгалтерской (финансовой) отчетности, мошенничество, искажения, искажения в отчетности, пути выявления искажений в отчетности.*

Несмотря на все многообразие способ искажения данных в бухгалтерской (финансовой) отчетности, все они направлены на завышение или занижение активов и выручки, завышение или занижение обязательств и расходов, не отражение оценочных и условных обязательств, гарантий и поручительств, нацелены, прежде всего, на приукрашивание реальной картины финансового состояния экономического субъекта. В связи с этим пути выявления искажений бухгалтерской (финансовой) отчетности различаются, прежде всего, по уровню доступа к информации о фактах хозяйственной жизни экономического субъекта, по целям выявления таких искажений и базируются на представленной к анализу учетной и внеучетной информации, отчетной документации, а также наличии возможности подтвердить и проверить данные через другие источники (контрагентов, данные арбитражного суда, данные налоговых органов и т.д.).

Для выявления фактов мошенничества, совершенных в экономическом субъекте, собственники пользуются услугами внешнего аудита. Внешний аудит представляет собой независимую, комплексную проверку бухгалтерской (финансовой) отчетности на договорной основе с экономическим субъектом с целью установления достоверности финансовой отчетности, оценки правильности ведения бухгалтерского учета и соответствия законодательству РФ [6]. Несмотря на то, что аудиторские стандарты в области обнаружения мошеннических действий в бухгалтерской (финансовой) отчетности в России пока несовершенны, но на международном уровне уже разработаны положения, в которых прописаны обязанности аудиторов по обнаружению искажений отчетности. Так,

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – д.э.н., проф. Ж.А. Кеворкова.



Международный стандарт аудита МСА 240 «Обязанности аудитора по рассмотрению мошенничества и ошибки в процессе аудита финансовой отчетности» (ISA 240) предписывает оценивать риски существенных искажений отчетности, способствующих мошенническим действиям против собственности путем сокрытия достоверных сведений, определять и оценивать эффективность систем внутреннего контроля. И хотя речь идет только о существенных искажениях отчетности, вероятность обнаружения фактов мошенничества повышается [1].

Таким образом, в вышеупомянутом стандарте прописываются процедуры, способствующие обнаружению искажений в отчетности, которые могут лечь в основу методики обнаружения мошеннических действий в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Кроме того, ряд аудиторских процедур, прописанных в российских стандартах (п. 21, [2]), схожи с процедурами, описанными в МСА 240, и также могут служить основой методики обнаружения мошеннических действий [1].

Следует учитывать и тот факт, что внешний аудит в первую очередь ставит первостепенной задачей – выражение мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, а не выявление фактов мошеннических действий, вероятность обнаружения которых, стремительно снижается ввиду активных действий конечных бенефициаров организации или менеджмента по сокрытию фактов мошеннических действий.

Служба внутреннего аудита является одним из действенных инструментов по решению проблем противодействия внутрикорпоративному мошенничеству, осуществляя контрольную функцию за работой наемных менеджеров экономического субъекта.

Независимые проверки надежности и эффективной работы системы внутреннего контроля и управления, внедренной в организации, дают собственнику гарантии эффективности работы экономического субъекта, как и сохранности его активов.

Работа службы внутреннего аудита сводится не только к оценке адекватности и эффективности контрольных процедур, снижающих риск в сфере деятельности экономического субъекта, проверке корректности отражения финансовых фактов хозяйственной жизни, но и зачастую способствует принятию мер по обнаружению и предотвращению мошенничества внутри экономического субъекта. К примеру, для недопущения мошеннических действий по отражению в отчетности фиктивной выручки, вводится многоступенчатая система авторизации договоров и одобрения сделок и кредитных условий, а в процесс принятия решения вовлекаются топ-менеджеры экономического субъекта (финансовый контролер, финансовый и генеральный директора). Также, для установления контроля над экономическими субъектами, не осуществляющими реальных фактов хозяйственной жизни, запрашиваются регистрационные документы, финансовая отчетность, вводятся регламенты по отслеживанию разовых сделок, условий оплаты (наличная, со 100-процентной предоплатой), сроков выполнения работ.

Таким образом, служба внутреннего контроля, подчиняясь комитету по аудиту или совету директоров, помогает выявить и предотвратить факты мошеннических действий.

На наш взгляд, все более распространенным и ресурсоэкономным способом обнаружения фактов мошеннических действий становится информация, полученная от осведомителей. Несмотря на то, что в России отношение к такому способу выявления искажений как «доносчик» или «информатор» неоднозначное, он является одним из наиболее эффективных для обнаружения фактов мошенничества. В западных компаниях практика использования осведомителей среди сотрудников и внештатных работников считается нормой. Однако, с принятием кодексов корпоративной этики внутри российских экономических субъектов, особенно с иностранным участием, такой путь выявления мошеннических действий направленных на сокрытие достоверных сведений, становится распространенным [5].

Рассмотренные выше пути выявления искажений бухгалтерской (финансовой) отчетности не являются исчерпывающими, однако позволяют предложить еще один – независимую проверку специальной комиссией, а также основные положения методики, используемой в ходе такой проверки, в основу которой положены принципы вышеуказанных способов выявления искажений в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Под проверкой, инициированной стейкхолдерами, будем понимать проверку по инициативе крупных кредиторов, главных инвесторов, получающих бухгалтерскую (финансовую) отчетность, имеющих представление о финансовой деятельности, стратегических целях организации, движении денежных средств. Хотя при такой проверке доступ к полной документарной базе ограничен, возможность контролировать распоряжение предоставленными денежными средствами все же существует. Результаты проведенного исследования позволяют представить основные положения методики обнаружения мошеннических действий в бухгалтерской (финансовой) отчетности используемой в ходе такой проверки, разработанной авторами, базирующейся, в том числе и на основных аудиторских процедурах.

Основные положения методики выявления искажений в бухгалтерской (финансовой) отчетности, вызванных мошенническими действиями, направленными на совершение преступлений против собственности, сводятся к следующему:

1. Используя знания о деятельности организации (ее среде), включая систему внутреннего контроля, производится анализ юридической, учетной, финансовой прочей внеучетной документации, в том числе учредительных и уставных документов организации, штатного расписания, карточек с образцами подписей и оттиска печати, решений участников общества, протоколов собраний совета директоров и иных документов.

Большое внимание уделяется частому изменению организационной структуры экономического субъекта и бухгалтерской службы, отсутствию аудитор-

ского комитета, службы внутреннего контроля. Кроме того, признаками наличия искажений в отчетности могут быть частая смена топ-менеджерского состава, генерального директора, родственные (дружеские) связи между ними, негативная деловая репутация генерального директора экономического субъекта.

2. С целью получения информации, используемой впоследствии для выявления существенных искажений в результате мошенничества, направляются запросы руководству и лицам, отвечающим за управление, а также другим сотрудникам организации – юристам, сотрудникам бухгалтерии, склада, службы безопасности, техническому персоналу, о порядке осуществления надзора за организацией процесса выявления рисков искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности, о сообщении управляющим менеджерам о фактах выявления мошенничества и реагировании на него.

Такие запросы служат источником получения информации о любых существующих, предполагаемых или подозреваемых случаях мошенничества, помогают выявлять их при осуществлении всех бизнес-процессов организации. Анализ такой информации позволяет выявить расхождения в полученных от разных сотрудников сведениях и установить схемы противоправных действий против собственности,

3. Для выявления фактов искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности выполняются аудиторские, в том числе аналитические процедуры.

Аналитические процедуры, используемые для выявления необычных фактов хозяйственной жизни, указывают на риски, связанные с возможным искажением финансовой отчетности, и могут служить причиной ответных действий, а именно более широкого применения специфических процедур, изменения объема аудиторских процедур, дополнительного более глубокого исследования осуществленных фактов хозяйственной жизни. О признаках наличия искажений в бухгалтерской (финансовой) отчетности могут говорить такие факторы как снижение доли выручки от продаж в совокупных доходах экономического субъекта, остающихся стабильными, наличие существенной величины непокрытого убытка от осуществления фактов хозяйственной жизни, высокой дебиторской задолженности, большого удельного веса финансовых вложений, не отвечающих требованиям текущей, инвестиционной и финансовой деятельности экономического субъекта [4].

Анализ движения денежных средств организации проводится не только с целью выявления необычных сделок, неожиданных взаимодействий со связанными сторонами, но и для проверки контрагентов, выявления формально существующих экономических субъектов. В настоящее время разработаны и успешно применяются такие методы выявления фактов мошеннических действий как закон Бенфорда, индикаторы М. Бениша, позволяющие в короткие сроки обрабатывать большие массивы данных, в том числе о денежных потоках, выявлять аномальные результаты и отбирать подозрительные факты хозяйственной жизни для более детальной проверки. Так, закон Бенфорда позволяет не только отыскать такие факты хозяйственной жизни, но и организовать мониторинг операционной деятельности экономического субъекта. Считаем, что на данном

этапе также целесообразно провести юридический анализ заключенных договоров на предмет кабальности сделок.

4. Получение внешних подтверждений относительно предпосылок подготовки бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также выявления наличия судебных дел и претензионных споров и их последующий анализ на предмет выявления фиктивных задолженностей, проведение последующего анализа несостоятельности организации в целях выявления признаков фиктивного и преднамеренного банкротства.

Вышеуказанные действия позволяют собрать информацию из внешних источников, сравнить ее с уже имеющейся и выявить скрытые выданные гарантии, поручительства третьим лицам в виде кредиторской задолженности – как признаки искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности, способствующие мошенническим действиям против собственности.

5. Рассматривается другая внеучетная информация, которая может способствовать выявлению существенных искажений в результате мошенничества.

6. На заключительном этапе необходимо оценить собранную информацию о наличии искажений бухгалтерской (финансовой) отчетности, способствующих мошенническим действиям против собственности, путем сокрытия достоверных сведений, влияющих на принятие управленческих решений.

В целях предупреждения мошеннических действий с отчетностью необходимо реализовывать превентивные меры, такие, как, например, запрос аудиторского заключения на этапе заключения договора инвестирования, более тщательная проверка деловой репутации собственника организации (генерального директора). Также, со стороны собственника в целях уменьшения риска искажения отдельных данных необходимо создать службу внутреннего контроля. Однако, такая служба не гарантирует обнаружения фактов искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Несмотря на многообразие схем искажения данных в бухгалтерской (финансовой) отчетности, их целевая направленность – приукрашивание реального экономического положения организации. Поэтому, даже если использовать только общедоступную информацию, можно выявить признаки мошенничества в отчетности и составить собственное мнение о достоверности представленных в ней сведений. Приведенные авторами основные положения методики выявления искажений в бухгалтерской (финансовой) отчетности, которые вызваны мошенническими действиями, направленными на совершение преступлений против собственности, апробированы на практике и являются действующим инструментом выявления искажений в отчетности.

### ***Литература***

1. Международный стандарт аудита (МСА) 240 «Обязанности аудитора по рассмотрению мошенничества и ошибок при аудите финансовой отчетности».

2. Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности. Правило (стандарт) № 11 «Применимость допущения непрерывности деятельности аудируемого лица».
3. Брюханов М.Ю. Фальсификация финансовой отчетности: обнаружение и предотвращение: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12. URL: [www.dissers.info>dissers-386971.html](http://www.dissers.info>dissers-386971.html).
4. Кеворкова Ж.А. Искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности как признак экономического преступления. М.: Аудиторские ведомости. 2014. № 9.
5. Сотникова Л.В. Мошенничество с финансовой отчетностью: выявление и предупреждение. М.: Бухгалтерский учет, 2011.
6. Steven L. Skalak, Thomas W. Golden, Mona M. Clayton, Jessica S. Pill. A Guide to Forensic Accounting Investigation, Wiley; 2 ed., 2011.
7. Официальный сайт Министерства финансов РФ. URL: <http://www.minfin.ru>.
8. СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru/>.

## МСФО КАК ИНСТРУМЕНТ УНИФИКАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОГО УЧЕТА

**О.В. Душкина** – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Аудит и финансовый консалтинг»<sup>1</sup>

**Аннотация:** *Несопоставимость принципов и требований национальных учетных систем не способствует прозрачности отчетности и отражению достоверной экономической ситуации в компаниях. Процесс гармонизации национальных принципов учета продолжается уже более 40 лет и еще не окончен. В статье рассматриваются основные предпосылки создания и внедрения МСФО как инструмента унификации имеющихся национальных требований для обеспечения адекватного понимания всеми возможными пользователями показателей внешней финансовой отчетности. Особое внимание уделено вопросу использования МСФО в национальной практике учета с целью повышения инвестиционной привлекательности экономики и эффективной деятельности многонациональных компаний.*

**Ключевые слова:** *Международные Стандарты Финансовой Отчетности (МСФО), гармонизация, национальная система бухгалтерского учета, финансовая информация, инвестор.*

Необходимость в единой системе высококачественных стандартов финансовой отчетности была очевидна уже в 70-х годах прошлого столетия. На волне глобализации мировой экономики компании во всем мире вступили на путь транснационализации своей деятельности и завоевания новых рынков сбыта для своих товаров и услуг. Однако международная экспансия требует значительных расходов, и следовательно, крупных инвестиций. Решением проблемы стал мировой рынок капитала, дающий возможность каждой фирме привлекать дополнительный капитал за пределами своей компании и даже государственных границ [1]. В связи с этим, по мере роста количества инвесторов, заинтересованных в информации о том, как развивается компания и каково ее финансовое состояние, развивалась и система внешней финансовой отчетности. Следует отметить, что интернационализация хозяйственной деятельности компаний еще более усилила необходимость адекватного понимания всеми возможными пользователями показателей финансовой отчетности. На фоне этих процессов усиливается значение бухгалтерского учета как инструмента деловой коммуникации, способного передавать экономическую информацию. В прошлом, эта форма общения была проста, потому что основывалась только на внутренних требованиях, например, владельцу компании требовалось получить представ-

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – к.э.н., доц. И.С. Егорова.

ление о его доходах и капитале. Тем не менее, в условиях современного глобального рынка товаров, услуг и капитала именно финансовая отчетность становится средством эффективного взаимодействия организации и потребителей информации.

Уже к началу 70-х гг. прошлого века в мире сформировалось и получило развитие свыше 100 национальных учетных систем, однако бухгалтерский учет не получил интернационального признания и оставался уникальным языком бизнеса для каждой страны [2]. В подтверждение этому эксперты Центра по транснациональным корпорациям ООН (UN Centre on Transnational Corporations – CTC), проанализировав в рамках исследования практики организации учета и отчетности 46 национальных учетных систем (GAAP), пришли к выводу о несопоставимости национальных учетных систем по многим показателям. Определенные различия в национальных стандартах имеются практически по всем признакам, определяющим национальную систему бухгалтерского учета как в развитых, так и в развивающихся странах. Они могут регламентировать использование различных оценок объекта учета, способов и приемов определения показателей отчетности. Таким образом, проблема несоответствия моделей бухгалтерского учета не является уникальной, присущей только России. Она носит глобальный характер. Так, к примеру, в Дании, Испании, России, Франции и некоторых других странах основные средства принимаются к учету по первоначальной стоимости, в Великобритании – либо по первоначальной стоимости, либо по рыночной, в Бельгии – по наименьшей из первоначальной и рыночной стоимостей. В таких странах как Люксембург, США и Япония не принято проводить переоценку основных средств. Есть страны, где требование переоценки основных средств исходит от государственных органов и происходит эпизодически (примерами таких стран являются Греция, Испания, Италия и Португалия). А в России наряду с Великобританией, Германией, Францией и Швецией и др. странами переоценка является постоянной практикой учета в отношении основных средств. Тем не менее, даже среди применяющих концепцию переоценки государств имеются различия, которые могут значительно повлиять на финансовые показатели и решения пользователей отчетности. Суть в том, что период переоценки может составлять от пяти лет (Великобритания) до полугода (Дания). Несопоставимость национальных учетных систем проявляется также в расчете сроков амортизации внеоборотных активов. Амортизация деловой репутации в Бельгии, например, исчисляется в течение пяти лет, вдвое больше амортизационный срок в Нидерландах, а в России и Франции внеоборотные активы амортизируются на протяжении целых 20 лет. Наконец, в Соединенном Королевстве стоимость внеоборотных активов и вовсе в полной сумме списывается в расходы из средств, предварительно начисляемых резервов. Отметим, что особенности национальных стандартов сказываются на методике учета практически всех объектов, то есть даже одно различие в подходе к учету того или иного объекта вызывает последовательную цепочку отклонений в других связанных с ним показателях [3]. Если использовать приведенные

выше примеры, то изменение сроков амортизации основных средств влечет за различия в сумме производственных расходов за период, что отразится соответствующим образом на величине себестоимости производимых товаров и услуг, а значит и на финансовом результате от обычной деятельности организации. Как результат, иностранный инвестор, не обладающий столь детальными знаниями о различиях в национальных системах учета не сможет объективно оценить внешнюю отчетность такой мультинациональной компании. Так, доход на акцию, по данным отчетности одного из отечественных предприятий за 2002 г., рассчитанный по национальным стандартам бухгалтерского учета Великобритании, Германии и Франции, составил соответственно 6, 3 и 4 долл. [3].

Таким образом, рост популярности международных стандартов обусловлен несколькими факторами и значимыми событиями. Прежде всего, речь идет об обеспечении потребностей инвесторов. Каждый инвестор принимает решение о том, в какие из иностранных компаний сделать инвестиции, продать или купить ценные бумаги компании, а также оценивает правильность начисления дивидендов. И финансовая отчетность служит для инвесторов одним из главных источников информации, а ее наличие и доступность для пользователей заложена в самих принципах международных стандартов. Сравнимость международной финансовой информации, полученная в результате стандартизации, устраняет сложности в понимании данных иностранных финансовых отчетов и позволяет инвесторам адекватно оценить риск инвестиций, спрогнозировать показатели работы предприятия на основе анализа бухгалтерской отчетности, разрешить валютные проблемы (поскольку устраняется необходимость пересчитывать валюту разных стран) и обеспечить понимание языка и терминологии. МСФО разрабатываются таким образом, чтобы они были приемлемы для различных моделей национальных бухгалтерских систем. Международные стандарты финансовой отчетности периодически пересматриваются по материалам анализа процессов, происходящих в мировой экономике, с тем, чтобы принять во внимание современное положение и необходимость обновления. В 1933 г. КМСФО и Международная комиссия по ценным бумагам подписали соглашение, в котором нашло отражение стремление финансовых кругов и конгресса США привлечь больше иностранных компаний к котировке своих акций на американских биржах.

Еще одним фактором, превратившим МСФО в столь необходимый инструмент финансистов со всего мира в эпоху глобализации стал бурный рост числа транснациональных корпораций (ТНК) в конце прошлого столетия. ТНК представляют собой международные корпорации, объединяющие предприятия разных стран, а потому использование разнообразных национальных стандартов для них неприемлемо. Согласно подсчетам экспертов, дополнительные расходы транснациональных корпораций из Европы, связанные с несоответствием стандартов и требований различных учетных систем, могут достигать 30%, то есть почти треть всех затрат. Применение международных стандартов, с другой стороны, может позволить ТНК значительно сократить расходы на подготовку



финансовой отчетности, поскольку такая отчетность унифицирована по своей форме и содержанию. Более того, применение МСФО транснациональными компаниями ведет к уменьшению количества необходимых корректировок и объема документооборота при консолидации, что также сокращает затраты организации и в дополнение позволяет собрать все внутренние и внешние отчетные документы для создания единой системы показателей своей деятельности.

Еще одно событие, ускорившее переход к МСФО, произошло при объединении Германии и последующем за объединением ростом потребности привлечения капитала в страну. В связи с этим, финансовая отчетность компаний должна была быть больше ориентирована на внешнего пользователя, например, на фондовые биржи или международных инвесторов [4]. С помощью МСФО можно представить данные о деятельности хозяйствующего субъекта, понятные любому заинтересованному пользователю независимо от его национальной принадлежности и территориальной удаленности от этого субъекта. Именно поэтому компании, входящие в листинг фондовых бирж и составляющие консолидированные финансовые отчеты, активно используют МСФО как инструмент привлечения капитала.

Совокупность данных преимуществ во многом обеспечивает стремление различных стран к гармонизации и стандартизации путем использования МСФО в национальной практике учета. В последующие десятилетия эта потребность привела к реализации идеи унификации национальных стандартов финансового учета главным образом в рамках двух направлений – гармонизации и стандартизации. Суть гармонизации, которая была успешно реализована в рамках Европейского сообщества (ЕС), заключается в том, что в каждой стране может существовать своя модель организации учета и система стандартов, ее регулирующих. Главное, чтобы эти стандарты не противоречили аналогичным стандартам в странах-членах сообщества, т.е. находились в относительной «гармонии» друг с другом. Идея стандартизации учетных процедур реализовалась в 1973 г. в рамках унификации учета, которую проводит Комитет по международным стандартам финансовой отчетности (КМСФО), впоследствии переименованный в Совет (СМСФО), занимающийся разработкой и публикацией международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Суть этого подхода состоит в разработке унифицированного набора стандартов (комплекса документально оформленных правил ведения учета), применимых к любой ситуации в любой стране, в силу чего отпадает необходимость создания национальных стандартов. Именно стандарты, разработанные КМСФО, по мнению специалистов, будут использоваться большинством стран мира в ближайшем будущем [5]. Более того, подтверждением этому может служить тот факт, что за несколько лет в большинстве развитых и развивающихся стран уже произошел переход к единой терминологии, методам учета и принципам представления финансовой отчетности. И этот необратимый процесс связан с всеобщим признанием и принятием МСФО. Столь быстро растущая популярность объясняется тем, что МСФО представляют собой решение одной из наиболее

актуальных проблем финансистов – нехватки сопоставимых и достоверных отчетных данных о деятельности компаний. Возникновение и особая актуальность этой проблемы обуславливается интернационализацией хозяйственных связей, повсеместным внедрением современных информационных коммуникационных технологий, возросшими информационными потребностями и возможностями государств и инвесторов. Этому же требует приобретающая все большую популярность практика инвестирования через всемирную электронную сеть.

Совокупность данных преимуществ во многом обеспечивает стремление различных стран к гармонизации и стандартизации путем использования МСФО в национальной практике учета. Однако следует отметить и недостатки МСФО. К ним, в частности, можно отнести обобщенный характер стандартов, предусматривающий достаточно большое многообразие в методах учета, а также отсутствие подробных интерпретаций и примеров приложения стандартов к конкретным ситуациям. Кроме того, сам процесс стандартизации бухгалтерского учета на международном уровне непрост и предполагает конструктивное решение целого ряда задач, связанных с национальными различиями в уровне развития и традициях, а также нежелании национальных институтов поступиться своим приоритетом в области регулирования и методологии учета.

Используя ранжирование унификации на гармонизацию и стандартизацию, следует отметить, что подготовка финансовой отчетности в соответствии с МСФО укладывается в рамки международной гармонизации, при которой финансовая отчетность отдельно взятой страны должна соответствовать требованиям МСФО, и, соответственно, является процессом длительным и трудоемким. В настоящее время существуют несколько форм использования странами мира международных стандартов учета, которые представлены в Таблице 1, однако очевидно, что при любом соотношении национальных стандартов и МСФО в зарубежных странах финансовая отчетность отдельно взятой страны так или иначе ориентирована на МСФО.

Поскольку стандарты отчетности не могут «функционировать» сами по себе, то в дополнение к высокому качеству самих стандартов успех их применения зависит от наличия инфраструктуры финансовой отчетности: эффективной практики корпоративного управления, высококачественных стандартов и практики аудита, эффективного механизма правового внедрения и отслеживания порядка выполнения. Соответственно, необходима координация действий всех заинтересованных сторон как на национальном, так и на международном уровнях.

В заключение следует еще раз подчеркнуть, что стандартизация бухгалтерского учета является закономерным следствием глобализации мировой экономики, а внедрение единых высококачественных стандартов в виде МСФО позволяет компаниям отвечать на вызовы современного финансового сообщества и предоставляет компаниям дополнительные возможности выхода на новые рынки и привлечения иностранного капитала. Таким образом, МСФО являются эффективным инструментом унификации национальных стандартов

финансового учета, а следовательно, России, наряду с наиболее развитыми экономикой мира следует продолжить курс на сближение и адаптацию к МСФО.

### **Литература**

1. *Pawel Punda*. The impact of international financial reporting standard (IFRS) adoption on key financial ratios – evidence from the UK. Aarhus School of Business, 2011. P.12.
2. *Ковалев В.В.* Стандартизация бухгалтерского учета: международный аспект // Бухгалтерский учет. 2008. № 8.
3. *Мизиковский Е.А., Дружиловская Т.Ю.* Международные стандарты финансовой отчетности и бухгалтерский учет в России. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Бухгалтерский учет, 2006.
4. *Штурмина О.С.* Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебное пособие. Ульяновск: УлГТУ, 2010.
5. *Астахов В.П.* Бухгалтерский (финансовый) учет: учебное пособие. М.: ЮРАЙТ, 2012.
6. *Барсегян Л.М.* Проблемы применения Международных стандартов финансовой отчетности в Республике Беларусь // Новая экономика. 2008.

## ОСОБЕННОСТИ АУДИТА ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО В ЛИЗИНГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

**М.Д. Мамрай** – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Аудит и финансовый консалтинг»<sup>1</sup>

**Аннотация:** *Аудит по международным стандартам является важным этапом при подготовке отчетности по МСФО в лизинговых компаниях. В статье проанализированы особенности планирования аудита и проверки таких существенных счетов, как чистые инвестиции в лизинг, резервы по аренде, заемные средства. Исследование опирается на теоретические основы МСФО и МСА и практические подходы, используемые при аудите отчетности лизинговых организаций.*

**Ключевые слова:** *аудиторские процедуры, лизинг, МСФО, МСА, финансовая аренда.*

Несмотря на то, что лизинговые компании не подпадают под действие закона 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности», большинство участников лизингового рынка готовят финансовую отчетность по международным стандартам. Аудит отчетности является важной процедурой по подготовке финансовой отчетности по МСФО, поскольку обеспечивает достоверность финансовых показателей и раскрытий. Аудит отчетности по МСФО должен быть выполнен в соответствии с международными стандартами аудита. Аудиторская проверка финансовой отчетности лизинговых компаний имеет ряд особенностей, связанных со значительными различиями между учетом лизинговых операций по РСБУ и МСФО, а также сложностью расчетов показателей по МСФО [2, с. 18]. Для многих лизинговых организаций он является обязательным для целей консолидации с материнскими компаниями, в качестве которых чаще всего выступают банки. В настоящей статье будут рассмотрены аудиторские процедуры, которые должны быть проведены в лизинговых компаниях для получения уверенности в достоверности отчетности по МСФО.

Первым этапом работы аудиторской команды являются процедуры планирования, цель которых состоит в выработке стратегии аудита. При планировании аудита ставятся задачи по сбору информации о клиенте для понимания его бизнеса, определению рисков и расчету уровня существенности, оценки системы внутреннего контроля, определению существенных классов операций, которые в итоге определяют объем и характер аудиторских процедур. Посредством процедур планирования аудиторская команда ставит цель определить стратегию, которая позволит выполнить аудит эффективно.

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – к.э.н., доц. И.С. Егорова.

В лизинговых компаниях должна быть устойчивая и эффективная система внутреннего контроля во всех аспектах хозяйственной деятельности. Особенно это касается процесса осуществления арендных операций, расчета резерва по дебиторской задолженности по лизингу (чистым инвестициям в лизинг), в том числе по проблемным долгам, процесса привлечения заемных средств, с помощью которых осуществляется приобретение имущества, и по выплате заработной платы. Оценка риска средств контроля осуществляется посредством выявления и тестирования контролей в организации.

Руководствуясь принципами, изложенными в МСА 315 «Выявление и оценка рисков существенного искажения через изучение деятельности и коммерческого окружения организации», аудитор осуществляет описание и обзор основной деятельности компании и существенных классов операций. Для этого проводятся интервью с ключевым персоналом и с сотрудниками, ответственными за выполнение соответствующих операций.

На основе описания процесса аудиторская команда выделяет счета, предпосылки и потенциальные риски и может сделать предварительное заключение, что выявленные контроли по процессу являются эффективными в предотвращении и обнаружении ошибок. Если есть уверенность в том, что контроли эффективно функционируют, аудиторы проводят их тестирование, чтобы снизить риск контрольной среды до приемлемого уровня по предпосылкам соответствующих счетов. Этот подход соответствует требованиям МСА 330 «Аудиторские мероприятия по противодействию выявленным рискам». Тестирование контролей должно быть разработано таким образом, чтобы покрывать все выявленные потенциальные риски.

В отношении процесса финансового лизинга тестирование должно покрывать контроли по заключению сделки, отражению проводок и графиков платежей в системе и в первичных документах, а также подтвердить расчеты по графикам платежей и начислений по МСФО.

Если в результате тестирования контролей обнаружены ошибки, которые свидетельствуют о том, что контроли в отношении существенного класса операций не работают, аудиторам необходимо полагаться только на аналитические процедуры по существу. Обычно контроли по процессу финансовой аренды признаются эффективными, поскольку эта деятельность четко регламентирована, многие операции проводятся автоматически в бухгалтерских системах.

Расчет уровня существенности проводится при планировании аудита с целью определения порогов существенности и затем корректируется при изменениях взятых показателей. В настоящее время нет общепризнанных методик для расчета уровня существенности с учетом отраслевых особенностей организаций [4, с. 25]. Кроме того, в МСА 320 «Существенность в аудите» не приводится список показателей, который мог быть рекомендован для расчета. Таким образом, аудитор должен сам определить, какой базовый критерий выбрать среди следующих показателей: прибыль до налогообложения, выручка, общий акционерный капитал. Для лизинговых компаний можно использовать показатель

прибыли до налогообложения как основы для расчета, потому что она представляет собой прибыль от аренды с учетом прочих доходов и расходов и представляет большой интерес для заинтересованных сторон.

В отношении счетов отчетности лизинговой компании проводятся различные аналитические процедуры и детальное тестирование. Согласно МСА 520 «Аналитические процедуры», информация по счетам должна аналитически сопоставляться с предыдущими периодами, с ожидаемыми результатами деятельности компании, счета должны рассматриваться во взаимосвязи с различными финансовыми показателями. Следует выделить несколько существенных счетов, которые требуют особого внимания при аудите лизинговой компании: Чистые инвестиции в лизинг, Резервы по лизингу, Авансы и кредиторская задолженность перед поставщиками, Заемные средства, Процентные доходы и расходы и Выручка.

Чистые инвестиции в лизинг представляют собой основную статью актива баланса любой лизинговой компании. С экономической точки зрения ЧИЛ – это дебиторская задолженность по лизингу [3, с. 15]. В отчетности ЧИЛ формируется сводом счетов РСБУ, которые должны быть соответственно проверены на полноту и корректность. Чистые инвестиции в лизинг можно представить как формулу, где ЧИЛ – это Валовые инвестиции в лизинг (61.01 «Чистые инвестиции в лизинг» + 61.02 «Не начисленная задолженность по процентному доходу» + 62.06.01 «Просроченная задолженность по лизинговым платежам») за минусом счета 98.07 ПР «Отложенный доход по лизингу (проценты)» и счета 63 «Резервы под обесценение чистых инвестиций в лизинг».

После подтверждения полноты и корректности отражения статьи «Чистые инвестиции в лизинг» следует провести процедуры по существу в отношении лизингового портфеля компании. Показатель ЧИЛ должен уменьшаться на протяжении года, поскольку происходят выплаты и соответственно погашение дебиторской задолженности по лизингу. Если показатель ЧИЛ растет, этот случай должен быть индивидуально объяснен: скорее всего, произошла реструктуризация по договору. В рамках аудита Чистых инвестиций в лизинг также необходимо проанализировать 08 счет «Оборудование, приобретенное для передачи в лизинг» и запросить комментарий клиента относительно запланированных сроков передачи имущества в лизинг, поскольку обычно объекты с 08 счета сразу передаются в финансовую аренду на счет 03 «Доходные вложения в МЦ». Важной частью аудита ЧИЛ является ознакомление аудитора с Бизнес-планом компании за год (в части планируемых показателей ЧИЛ), с содержанием протоколов управляющих собраний различного уровня, в которых одобряются крупные лизинговые сделки. На основании анализа этих документов аудитор сравнивает значение ЧИЛ, заложенное бизнес-планом, с показателем на отчетную дату. Статья «Чистые инвестиции в лизинг» составляет около 70 % активов лизинговой компании, и аудитор должен получить достаточные и приемлемые аудиторские доказательства касательно того, что чистые инвестиции в лизинг достоверно отражены в финансовой отчетности.

Для формирования резервов на возможные потери по чистым инвестициям в лизинг компания должна разработать и утвердить методологию на основе МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка». В портфеле выделяются индивидуально значимые контрагенты с признаками обесценения (сумма ЧИЛ по задолженности составляет несколько процентов от статьи ЧИЛ) и группы контрагентов с коллективной оценкой обесценения (группы формируются в зависимости от количества дней просрочки). Аудитор получает расчет резерва под обесценение и проверяет его корректность и адекватность используемых данных на соответствие методологии клиента МСФО 39. Для проверки коллективных резервов проводится статистическая выборка: каждый резерв по договору, попавшему в выборку, проверяется и, если расчеты клиента верны, то аудитор приходит к выводу, что формирование коллективных резервов адекватно. Каждый индивидуально значимый контрагент с признаками обесценения анализируется отдельно.

Если Чистые инвестиции в лизинг являются ключевой статьей активов лизинговой компании, то Заемные средства формируют основную статью обязательств, поскольку лизинговая компания приобретает имущество в лизинг за счет денег, привлеченных от банков или через эмиссию долговых бумаг. Согласно МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка», кредиты и облигационные займы учитываются по амортизированной стоимости. При аудите заемных средств аудиторы изучают методические инструкции компании по учету финансовых инструментов по МСФО и убеждаются, что они разработаны в соответствии с международными стандартами. Для проведения процедур по существу аудиторы получают от клиента кредитный портфель компании и проверяют его на полноту. Для целей МСФО лизинговая компания пересчитывает заемные средства по эффективной ставке. Аудитору необходимо сделать собственный расчет и определить его эффект на статьи заемных средств («Средства кредитных организаций», «Выпущенные долговые ценные бумаги») в Отчете о финансовом положении и Отчете о финансовых результатах.

Отчетность по МСФО состоит из Отчета о финансовом положении, Отчета о финансовых результатах и совокупном доходе, Отчета о движении денежных средств, Отчета об изменениях капитала и Примечаний. Каждая статья должна пройти аудит, примечания следует также проверить на адекватность и корректность. Проверке Отчета о движении денежных средств уделяют особое внимание, поскольку лизинговые компании зависят от поступлений платежей по аренде и от привлечения и возврата заемных средств. Пользователи отчетности лизинговых компаний особенно заинтересованы в том, каким образом предприятие генерирует и использует денежные средства и их эквиваленты. Согласно МСФО 7 «Отчет о движении денежных средств», целью составления отчета о движении денежных средств является представление информации о денежных поступлениях и выплатах предприятия в течение периода времени. Отчет о движении денежных средств лизинговой компании отличается от отчетов нефинансовых компаний. Приобретение имущества для передачи в аренду прохо-

дит как денежный поток от операционной деятельности. Средства кредитных организаций на осуществление лизинговой деятельности и их возврат указываются как потоки от финансовой деятельности, тогда как процентные доходы и расходы обычно относятся к потокам от операционной деятельности. При проверке отчета о движении денежных средств аудиторы должны убедиться, что лизинговая компания достоверно отражает потоки от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Аудит по МСФО является важным этапом при подготовке отчетности лизинговой компании. Качественная аудиторская проверка позволяет устранить ошибки, которые могут возникнуть при подготовке отчетности по МСФО. Важное место при аудите лизинговой организации занимают процедуры планирования, которые позволяют определить эффективность систем внутреннего контроля в компании. Особое внимание при аудите необходимо уделить чистым инвестициям в лизинг, расчету резервов под обесценение ЧИЛ, заемным средствам.

### ***Литература***

1. Международные стандарты финансовой отчетности. URL: <http://www.ifrs.org/IFRSs/Pages/Official-Unaccompanied-IFRS-Translations.aspx#ru>.
2. *Алексеева Г.И.* Актуальные аспекты учета аренды // Международный бухгалтерский учет. 2008. № 5. С. 13–19.
3. *Диркова Е.Ю.* Проблемы гармонизации российских правил учета аренды с МСФО // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 11. С. 12–19.
4. *Рогуленко Т.М.* Использование международных стандартов аудита в российской практике аудита // Аудиторские ведомости. 2014. № 11. С. 23–37.



# АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

К.М. Пищулин – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Финансовый анализ в коммерческих организациях»<sup>1</sup>

**Аннотация.** *Статья посвящена исследованию и систематизации методов анализа инвестиционной привлекательности организаций. Рассмотрены основные подходы к классификации стандартных методов анализа, а также возможности их применения в анализе инвестиционной привлекательности экономических субъектов.*

**Ключевые слова:** *методы анализа инвестиционной привлекательности организации, интегральная оценка, рейтинговый анализ, фундаментальный анализ, факторный анализ, кредитный рейтинг, интегральный показатель.*

**Abstract.** *The article is devoted to research and systematization of the existing methods for the analysis of investment attractiveness of companies. The main approaches to the classification of standard methods of analysis, as well as their application in the analysis of investment attractiveness of economic actors.*

**Key words:** *methods of analysis of investment attractiveness of the organization, integral evaluation, rating analysis, fundamental analysis, factor analysis, credit rating, the integral indicator.*

Формирование привлекательного инвестиционного климата России в последнее время происходит достаточно медленно. Одной из структурных причин такого замедления является техническое и технологическое несовершенство большинства отраслей экономики, вызванное отсутствием или недостаточностью финансирования инновационного развития большинства из них. Кроме того, новым негативным фактором в условиях меняющейся политической обстановки становится экономическая неопределенность деятельности организаций, вызванная обострением отношений с западными партнерами и, как следствие, сокращение возможностей финансирования за счет зарубежных рынков капитала на более выгодных, чем в России, условиях. Исходя из этого, главной проблемой, требующей неотложного решения, является создание благоприятных условий инвестиционной среды, способных обеспечить приток необходимой для экономики величины инвестиций. В рамках данной проблемы особое значение для инвесторов приобретает характеристика инвестиционной привлекательности организации и методы ее анализа.

Наличие значительного количества методических подходов к оценке инвестиционной привлекательности организации свидетельствует о необходи-

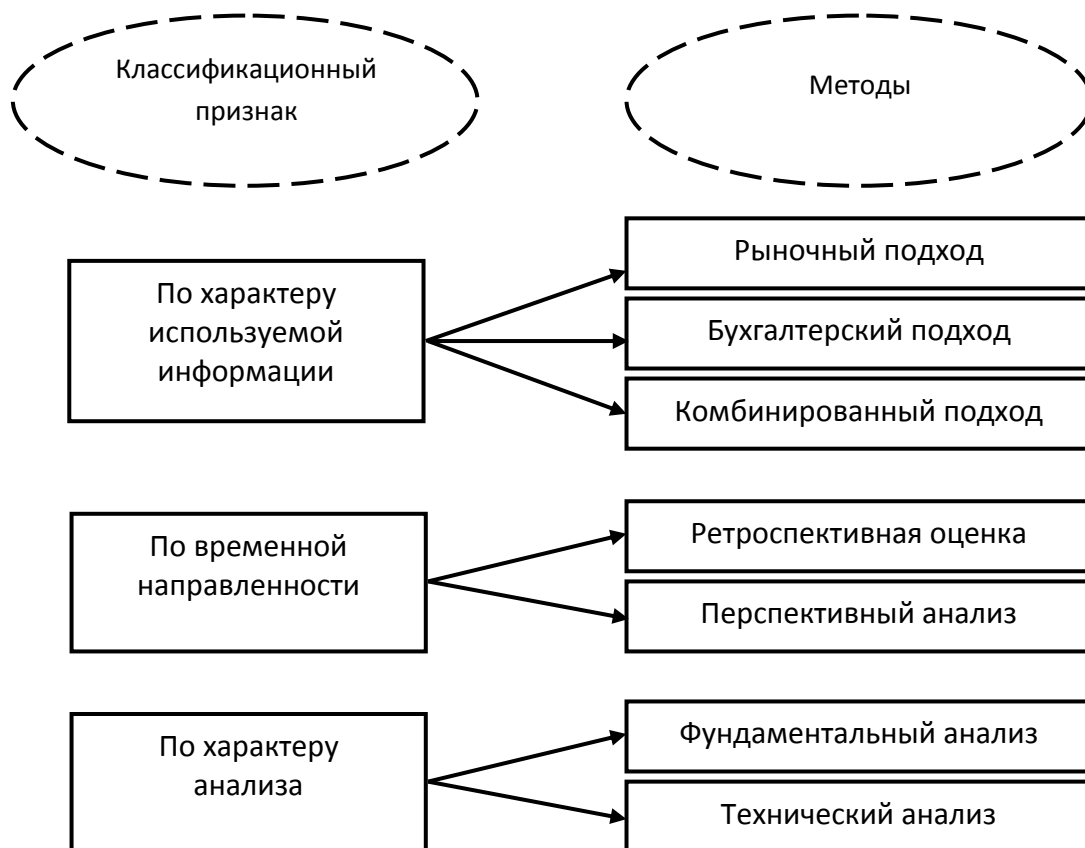
---

<sup>1</sup> Научный руководитель – к.э.н., проф. Н.А. Никифорова.

мости их исследования, анализа и систематизации, направленной на обоснование и усовершенствование направлений комплексной методики инвестиционно привлекательности организаций.

В настоящий момент отсутствует универсальная методология анализа инвестиционной привлекательности предприятия. Существующие методики, предлагаемые различными авторами, варьируются не только по своему набору показателей, но и по принципиальному подходу к оценке. Такое разнообразие методик и моделей объясняется многокритериальностью понятия инвестиционная привлекательность, наличием различных по своей значимости для инвестора факторов, отраслевой спецификации объекта исследования, информационной обеспеченностью аналитика, уникальностью целей и условий, в которых осуществляется инвестирование.

На основе работ, посвященных методологии анализа инвестиционной привлекательности организации, можно провести следующую классификацию существующих методов (рис. 1). Данная классификация является обобщенной и охватывает наиболее распространенные методы, предложенные отечественными и зарубежными авторами. Кроме того, классификация не является конечной и всеобъемлющей, так как одни и те же методики могут включаться в разные группы на основании того или иного классификационного признака.



**Рис. 1.** Классификация современных методов анализа инвестиционной привлекательности организации

Одной из наиболее распространенных характеристик, лежащих в основе классификации современных методов анализа инвестиционной привлекательности организации, является характер используемой информации [1]. Таким образом, выделяют 3 группы методов:

- 1) методы, основанные на использовании внешней информации;
- 2) методы, основанные на использовании внутренней информации;
- 3) комбинированный подход.

Методы, основанные на анализе внешней информации, или рыночный подход, нацелены на оценку текущих значений и динамики изменения таких ключевых показателей, как цена акции и величина выплачиваемых дивидендов. В основе данной методики лежит расчет таких показателей, как:

- Общий доход акционера на вложения в акции организации за конкретный период (Total Shareholders Return, TSR).
- Рыночная добавленная стоимость на акционерный капитал (Market Value Added, MVA).
- Средневзвешенная стоимость капитала (Weighted Average Cost of Capital, WACC), которая может использоваться инвесторами и менеджерами организации для оценки перспективности вложений средств, а также эффективности уже профинансированных инвестиций.

Рыночный подход к оценке инвестиционной привлекательности актуален, прежде всего, для портфельных инвесторов, так как позволяет рассчитать возврат на вложенный капитал. Основное и существенное ограничение данного метода заключается в том, что он не применим к организациям, акции которых не котируются на бирже, хотя отдельные показатели данной группы (WACC) используются в расчетах инвестиционных проектов любых форм осуществления.

Методы анализа, основанные на использовании внутренней информации, или финансовый подход, используют бухгалтерскую (финансовую) и иную информацию финансового характера о деятельности организации. При использовании данного подхода аналитик оперирует значениями величины активов, прибыли, а также денежными потоками организации. Ключевыми показателями, рассчитываемыми в рамках данного подхода, являются:

- чистые активы организации (Net Assets Value, NAV);
- чистая прибыль (Net Income, NI);
- денежные потоки (Cash Flow, CF). Основное внимание аналитиков, как правило, направлено на значения чистых денежных потоков от операционной деятельности.

В основе комбинированного подхода лежит расчет показателей, сочетающих информацию рыночного характера с элементами бухгалтерской (финансовой) информации. К числу используемых показателей можно отнести:

- коэффициент отношения цены акции к доходу на акцию (Price to Earnings Ratio, P/E);
- коэффициент отношения рыночной капитализации к выручке (Price to Sales, P/S);
- показатель стоимости предприятия (Enterprise Value, EV).

Отдельно стоит отметить показатель стоимости предприятия, которой представляет собой сумму рыночной стоимости акций и рыночной стоимости долговых обязательств. Стоимостной анализ, основанный на методе дисконтированных денежных потоков, позволяет находить наиболее инвестиционно привлекательные организации с точки зрения динамической, перспективной оценки (в соответствии с предложенным в классификации признаком временной направленности). Это, безусловно, выгодно отличает данный подход от рассмотренных выше, ретроспективных в большинстве своем, методов анализа. Однако проведение оценки стоимости бизнеса на основе метода дисконтированных денежных потоков является трудозатраты процессом, требует от аналитика высокого уровня профессиональной компетенции, необходимой, в том числе, для вынесения грамотных и обоснованных суждений относительно ключевых предпосылок, заложенных в прогноз денежных потоков.

Большой популярностью в западной практике анализа пользуется стоимостной подход, основанный на показателях стоимости организации (Value Based Management). Рассмотрим ключевые элементы этого подхода.

1) Остаточная прибыль (Residual Income, RI), аналогом которой является показатель «Экономическая добавленная стоимость» (Economic Value Added, EVA), представляет денежное выражение разницы между фактически полученным и требуемым инвесторами доходом [2, с. 300]:

$$EVA = RI = ПД - ТД, \quad (1)$$

где ПД – полученный доход, ТД – требуемый доход.

Показатель EVA был популяризован консалтинговой фирмой Stern–Stewart. Аналогом EVA и, соответственно, RI, является показатель «Экономическая прибыль» (Economic Profit, EP), представленный компанией McKinsey & Company:

$$EP = (ROI - WACC) \times IC, \quad (2)$$

где ROI – рентабельность инвестиций, WACC – средневзвешенная стоимость капитала, IC – величина инвестированного в организацию капитала в денежном выражении.

2) добавленная стоимость акционерного капитала (Shareholder's Value Added, SVA) впервые была представлена американским экономистом Альфредом Раппапортом, основателем консалтинговой компании L.E.K. Consulting, которой и принадлежит торговая марка SVA.

3) Добавленной рыночной стоимостью (Market Value Added, MVA) представляет собой разницу между рыночной и балансовой стоимостью акционерного капитала:

$$MVA = MC - BE, \quad (3)$$

где MC – рыночная капитализация (Market Capitalization), BE – балансовая стоимость собственного капитала (Balance Value of Equity).

Показатели добавленной стоимости, рассматриваемые в различных вариациях в рамках подхода, основанного на стоимости (VBM), являются важным объектом оценки и управления в практике ведущих западных, а также российских организаций различных отраслей. Добавленная стоимость представляет собой комплексный показатель, отражающий эффективность деятельности предприятия, профессионализм и качество управления, ожидания собственников и инвесторов. Кроме того, показатели стоимости являются чувствительными к изменениям ключевых параметров функционирования организации, от снижения рентабельности, до смены жизненного цикла продукции и потери конкурентных преимуществ.

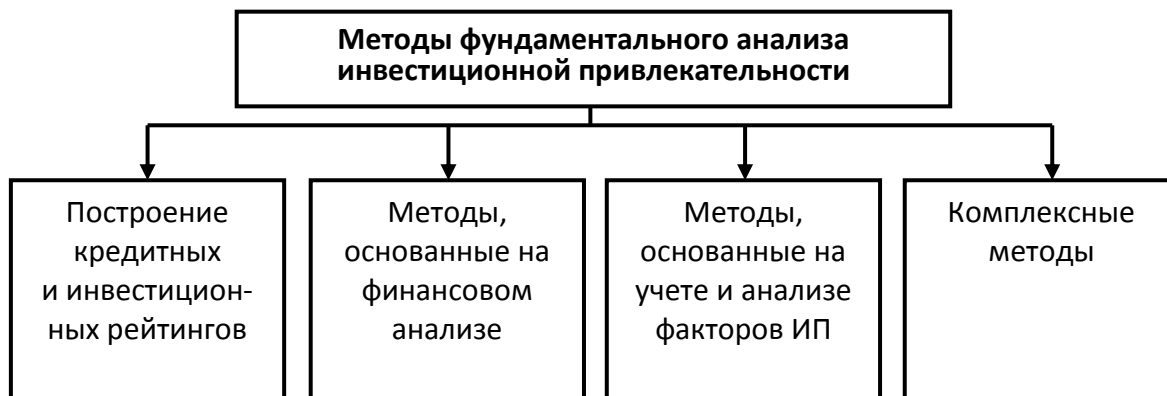
В научных трудах, посвященных методологии оценки инвестиционной привлекательности, встречается иная классификация методов анализа, отличная от рассмотренной выше. Так, в работах А.В. Коренкова [3] и В. Карбовского [4] предлагается относить методы к двум группам:

- 1) группа методик, основанная на техническом анализе,
- 2) группа методик, основанная на фундаментальном анализе.

По сути, данная классификация учитывает представленные ранее методы, выделенные на основе используемой в анализе информации (рыночные и нерыночные показатели деятельности), однако является более общей, значительно дополняя существующий методологический инструментарий.

Использование методов технического анализа вызвано тем, что данные о производственно-хозяйственном состоянии организаций зачастую не доступны, или доступны не в полном объеме для рядовых инвесторов. В таких случаях инвесторы предпочитают анализировать информацию о колебаниях цен на акции методами технического анализа, в основе которых лежит математико-статистическая обработка больших массивов данных и последующая графическая интерпретация полученных результатов. Методы технического анализа имеют ограниченное применение, так как не могут быть использованы для оценки организаций, не котирующихся на фондовом рынке. Учитывая вышесказанное, предлагается подробно рассмотреть существующие методики оценки инвестиционной привлекательности, относящиеся к фундаментальному анализу.

Методы фундаментального анализа (рисунок 2) предполагают проведение оценки инвестиционной привлекательности на четырех уровнях [5, с. 33]: макроэкономический, региональный, отраслевой и уровень организации. При этом методы фундаментального анализа могут использоваться как для выбора наиболее привлекательных ценных бумаг организаций с точки зрения портфельного инвестора, так и при прямом инвестировании в отдельные инвестиционные проекты, части организаций или приобретении компаний как совокупности активов.



**Рис. 2.** Методы фундаментального анализа инвестиционной привлекательности организации

Основы фундаментального анализа широко применяются на практике кредитными организациями при оценке кредитоспособности заемщика. Построение рейтинговых и скоринговых систем является одним из наиболее распространенных подходов к оценке кредитоспособности и платежеспособности организаций и их привлекательности для инвесторов. Результатом рейтинговой оценки является интегральный показатель – кредитный рейтинг. Рейтинг организации формируется в результате анализа формализуемых и неформализуемых критериев и их показателей, которые можно наиболее широко разделить на группы внутренних (финансовое состояние, показатели качества управления) и внешних (экономические, политические, отраслевые) показателей, а также на экстенсивные (структура и объемы источников финансирования деятельности) и интенсивные (показатели оборачиваемости активов, рентабельности инвестированного капитала и т.д.). Для интегральной оценки рейтинга (места организации во все совокупности проанализированных компаний) может быть использован популярный коэффициент расстояния от эталона, который рассчитывается по следующей формуле:

$$R_i = \sqrt{(1 - x_{1i})^2 + (1 - x_{2i})^2 + \dots + (1 - x_{ni})^2}, \quad (4)$$

где  $R_i$  – рейтинговый коэффициент финансового состояния  $i$ -й организации,  $x_i$  – соотношение финансового коэффициента  $i$ -ой организации с максимальным (или эталонным) коэффициентом по отрасли,  $n$  – число финансовых коэффициентов, которые рассчитываются при оценке финансового состояния  $i$ -ой организации [6, с. 37].

Для расчета рейтинга могут использоваться и иные коэффициенты, однако полученное значение является лишь ориентировочным, так как при сборе и обработке большого количества информации возникает риск неправильного выявления ключевых для организации показателей.

Скоринговые системы используются в качестве основы для моделей оценки кредитоспособности. Их основное назначение – классификация организаций в многомерном пространстве характеризующих их признаков на различные группы кредитного риска. Данные модели позволяют снижать уровень невоз-

врата средств заемщиков, ускорять время принятия решения для кредитных организаций о выдаче займов, а также автоматизировать процессы рассмотрения заявок. Однако, необходимо учитывать, что скоринговые модели достаточно сложны в построении и требуют периодической корректировки показателей.

Ряд авторов предлагают методики построения рейтингового или интегрального значения инвестиционной привлекательности, основанных на том или ином результативном показателе. При этом методы финансового анализа сочетаются с методами математической статистики. Такие методики анализа инвестиционной привлекательности организации можно объединить в группу индикативных. Так, А.В. Коренков [3] основывает свой итоговый рейтинговый показатель на коэффициенте финансовой независимости (равный отношению собственного капитала к сумме активов организации). Используя корреляционно-регрессионный анализ, автор выявляет наиболее значимые для данного предприятия и отрасли финансовые показатели, а их средневзвешенное значение закладывается в основу итоговой оценки. Схожий подход демонстрирует О.Ю. Толкаченко [7, с. 50], использующий в качестве индикативных два показателя – рентабельность активов (ROA) и экономическую добавленную стоимость (EVA). Очевидно, что главным препятствием, стоящим на пути получения наиболее объективных данных об инвестиционной привлекательности организации, в случае использования индикативных методик является грамотный выбор показателя, стоящего в основе методики. К примеру, в случае с использованием коэффициента финансовой независимости возможна ситуация, при которой организация, функционирующая непривлекательной для инвесторов отрасли, будет иметь высокие значения коэффициента финансовой независимости, так как возможности по привлечению средств, а следовательно, и доля заемных средств в активах будет снижаться.

Распространенным и довольно консервативным подходом к оценке инвестиционной привлекательности является подход, основанный на анализе финансового состояния, а также комплексном анализе финансово-хозяйственной деятельности. При выборе данного подхода исходят из соображений практической и теоретической разработанности методов финансового анализа организации. Основной недостаток подхода на основе проведение только финансового анализа заключается в несопоставимости показателей организаций, принадлежащих видам экономической деятельности. Такая специфика оказывает влияние на многие коэффициенты, что затрудняет межотраслевое сравнение, а также требует от аналитика знаний особенности различных видов деятельности. Так же возможна ситуация, при которой предприятия одной отрасли не являются сопоставимыми по ряду показателей. Кроме того, использование в анализе показателей бухгалтерских финансовых результатов может исказить объективную оценку инвестиционной привлекательности. Это связано с тем, что бухгалтерская отчетность подвержена риску искусственных манипуляций, направленных на умышленное занижение, либо завышение тех или иных статей отчетности.

Многие методы анализа инвестиционной привлекательности основаны на использовании факторного анализа, при котором инвестиционная привлекатель-

ность анализируется с точки зрения влияния на нее ключевых факторов (авторы, предлагающие такой подход к анализу – Ю.В. Севрюгин [8], Л.С. Валинурова и О.Б. Казакова [9], В.М. Кожухар [10], Д.В. Дорошин [11], Н.А. Никифорова, В.Н. Тафинцева [15]). Факторный анализ можно считать расширенным и усложненным продолжением метода анализа финансово-хозяйственной деятельности, так как во внимание принимаются в том числе и показатели нефинансового характера. К примеру, в Л.Т. Гиляровская [12], Н.А. Никифорова, В.Н. Тафинцева [15] акцентирует внимание на важности проведения маркетингового анализа. По их мнению, серьезное значение имеет не только анализ и изучение спроса и конкурентоспособности, но и жизненного цикла продукции.

В некоторых случаях авторы стремятся как можно более подробно охарактеризовать итоговую величину инвестиционной привлекательности с точки зрения влияющих на нее параметров. Так, в методике Л.С. Валинуровой и О.Б. Казаковой [9] используется 55 различных параметров, сгруппированных в четыре группы внутренних факторов организации – инвестиционные, финансовые, производственные и кадровые. Каждая группа представлена определенным набором относительных и абсолютных показателей, по которым методом средневзвешенной величины рассчитываются интегральные величины инвестиционного риска и инвестиционного потенциала. Последние, в свою очередь, являются средневзвешенными составляющими итогового интегрального показателя инвестиционной привлекательности организации. Очевидно, что основной трудностью в разработке и применении подобных методик является грамотный выбор как самих оцениваемых факторов, так и их конечного числа.

Методы финансового анализа, а также методы оценки кредитоспособности не отвечают в полной мере интересам инвесторов, анализирующих инвестиционную привлекательность организаций. Поэтому современный подход заключается в разработке методик, сочетающих в себе элементы финансового, факторного анализа, рейтинговой оценки кредитоспособности, дополняемых экономико-математическим аппаратом. Примером подобного комплексного подхода может служить методика, разработанная А.А. Шапошниковым [13] Автор рассматривает инвестиционную привлекательность организации в контексте его положения на инвестиционном рынке, что позволяет оценить влияние элементов инвестиционного рынка на результирующую величину инвестиционной привлекательности. Алгоритм комплексного анализа инвестиционной привлекательности состоит из трех этапов (с указанием подэтапов):

- 1) текущий (1А) и перспективный (1В) анализ экономической устойчивости;
- 2) комплексный анализ экономической устойчивости (2С) и анализ качественных факторов инвестиционной привлекательности (2D);
- 3) расчет интегрального показателя инвестиционной привлекательности.

Результатом анализа на этапах 1 и 2 являются промежуточные интегральные показатели, каждому из которых присваивается удельный вес, рассчитанный на основе экспертного опроса. Таким образом, предпоследний и последний этап оценки производится следующим образом:



$$K_{2C} = K_{1A}W_{1A} + K_{1B}W_{1B}, \quad (5)$$

$$K_{III} = K_{2C}W_{2C} + K_{2D}W_{2D}. \quad (6)$$

где  $K_{1A}$ ,  $K_{1B}$ ,  $K_{2C}$ ,  $K_{2D}$  – промежуточные интегральные показатели, полученные на этапах 1A, 1B, 2C и 2D соответственно;  $W_{1A}$ ,  $W_{1B}$ ,  $W_{2C}$ ,  $W_{2D}$  – веса, присвоенные экспертным путем этапам 1A, 1B, 2C и 2D соответственно;  $K_{III}$  – интегральный итоговый показатель инвестиционной привлекательности организации.

В данной методике следует отметить в качестве положительной характеристики стремление учесть в интегральном показателе разнообразные, в том числе и качественные, нефинансовые факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность. В частности, в расчет включены оценки показателей качества работы менеджмента, конкурентная позиция, репутация, отраслевое и региональное влияние. Главный же недостаток методики видится в субъективности, которую приносят попытки оценить весовое значение каждого этапа анализа (соответственно, и каждого промежуточного интегрального коэффициента) путем метода экспертных оценок. Кроме того, определенную трудность для аналитика будет представлять оценка качественных факторов, проводимая на основе четырех укрупненных блоков. Каждый блок представлен параметрами работы организации в количестве от 4 до 6, оцениваемыми бальными методами. Подобная детализация качественных характеристик усложняет проведение анализа.

Итак, на основании анализа тематической литературы установлено, что в настоящее время существует большое количество методов анализа инвестиционной привлекательности организации, отличающихся целевым и функциональным назначением, системами показателей, алгоритмами расчета, информационным обеспечением и т.д. Существующие методики можно разделить по характеру показателей, лежащих в основе представления инвестора об инвестиционной привлекательности организации, на группу методик фундаментального анализа и группу методик рыночного (а также технического) анализа. Наибольший интерес представляют методики анализа на основе фундаментальных показателей, так как в их основе лежит рассмотрение таких сторон деятельности организации, как ее финансово-экономическое состояние, положение на рынке, характеристика управленческого персонала, перспективы развития. Современный комплексный подход к анализу инвестиционной привлекательности организации должен:

- характеризовать привлекательность организации, исходя из интересов различных групп инвесторов, заинтересованных в эффективности вложения средств, а также самой организации в целях управления и повышения своей инвестиционной привлекательности;
- использовать в процессе оценки потенциальных объектов инвестирования как количественные, так и качественные характеристики деятельности и текущего состояния организации, способствующие более полному и объективному представлению инвесторов и руководителей о привлекательности объекта анализа;

- содержать оптимальное количество критериев и показателей оценки, характеризующих отдельные составляющие инвестиционной привлекательности организации.

Дальнейшее уточнение и разработка методик анализа инвестиционной привлекательности организации является необходимым условием популяризации инвестиционного процесса, что в конечном итоге должно способствовать созданию прозрачной и благоприятной среды для инвестирования в экономике России.

### **Литература**

1. *Реген В.* Управление комплексным развитием предприятия / В. Реген, Е.А. Ткаченко. СПб.: Изд-во Вернера Регена, 2006.
2. *Brealey, Richard A.* Principles of corporate finance / Richard A. Brealey, Stewart C. Myers, Franklin Allen. 10th ed. P. 300.
3. *Коренков А.В.* Построение рейтинга инвестиционной привлекательности предприятий с учетом прогноза финансового состояния отраслевой принадлежности: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Екатеринбург, 2003.
4. Новый подход к инвестированию на рынке акций / В. Карбовский, И. Нуждин. М.: Вершина, 2006.
5. *Зимин А.И.* Инвестиции: вопросы и ответы. М.: ИД «Юриспруденция», 2008.
6. *Сизых Д.С.* Модели и методы экспресс-оценки инвестиционной привлекательности предприятий: дис. ... канд. экон. наук. М., 2010.
7. *Толкаченко О.Ю.* Индикаторы инвестиционной привлекательности // Российское предпринимательство. 2008. № 12 (2). С. 49–52.
8. *Севрюгин Ю.В.* Оценка инвестиционной привлекательности промышленного предприятия: дис. ... канд. экон. наук. Ижевск, 2004.
9. *Валинурова Л.С., Казакова О.Б.* Управление инвестиционной деятельностью: учебник. М.: КноРус, 2005.
10. *Кожухар В.М.* Практикум по иностранным инвестициям. М.: Изд.-торг. Корпорация «Дашков и Ко», 2008.
11. *Дорошин Д.В.* Оценка инвестиционной привлекательности промышленных предприятий // Справочник экономиста. 2005. № 8(26). С. 122–128.
12. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Л.Т. Гиляровская [и др.]. М.: ТК Велби; Проспект, 2007.
13. *Шапошников А.А.* Разработка комплексного механизма анализа и оценки инвестиционной привлекательности предприятия: дис. ... канд. экон. наук. Нижний Новгород, 2010.
14. *Никифорова Н.А., Тафинцева В.Н.* Управленческий анализ. М.: Юрайт, 2013 (Магистр).
15. *Бариленко В.И.* Экономический анализ: учебник / В.И. Бариленко, В.В. Бердников, Е.И. Бородина; под ред. В.И. Бариленко. М.: Эксмо, 2010.

## АНАЛИЗ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА КАК ВАЖНЕЙШЕГО ПОКАЗАТЕЛЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОМПАНИИ

**Н.Е. Трусова** – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Финансовый анализ в коммерческих организациях»<sup>1</sup>

**Аннотация:** *Статья раскрывает понятие стоимости бизнеса, его важность и актуальность в принятии инвестиционных решений, а также оценке эффективности бизнеса. Показывает взаимосвязь между акционерной и стейкхолдерской стоимостью бизнеса. В статье приведены основные модели оценки стоимость бизнеса, такие как модель оценки через рыночную капитализацию, а также модели оценки внутренней стоимости бизнеса: DCF и EVA модели. Показаны основные драйверы роста стоимости бизнеса и приведен расчет на примере ГК «РУСАЛ»*

**Ключевые слова:** *стоимость бизнеса, EVA, добавленная экономическая стоимость, драйверы роста стоимости, оценка бизнеса, терминальная стоимость, анализ стоимости, финансовый анализ, рентабельность инвестированного капитала, денежные потоки, метод дисконтирования денежных потоков, акционерная стоимость.*

Справедливая оценка бизнеса приобретает все большее значение в жизни общества – частично, в результате целого ряда финансовых потрясений, произошедших в последние годы, частично, в результате постоянного усложнения условий ведения бизнеса. Инвесторы вкладываются в активы, будь то компания в целом или отдельный актив, с расчетом, что они смогут в результате последующей продажи или владения данным активом получить доход, способный компенсировать им издержки по приобретению актива и обеспечить требуемую норму прибыли, способную, как минимум, покрыть риски, связанные с владением активом [4, 3].

Однако, как правило, существует временной лаг между моментом вложения средства в актив и моментом получения так называемой отдачи от инвестиций. Данный период может колебаться от нескольких секунд (при осуществлении спекулятивных операций) до нескольких лет, или даже десятков лет. Данное исследование рассматривает стратегическое инвестирование, именно поэтому то, как будет «развиваться» объект инвестиций является ключевым вопросом. По какому показателю лучше судить о бизнесе? Существует целый ряд показателей эффективности бизнеса, к ним можно отнести такие показатели, как выручка и ее динамика, чистая прибыль и ее динамика, показатель прибыли на акцию, показатель денежного потока (чаще используется показатель свободного денежного потока), целый ряд показателей рентабельности

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – д.э.н., проф. О.В. Ефимова.

(рентабельность продаж, рентабельность инвестированного капитала, рентабельность активов, рентабельность собственного капитала), зачастую используют мультипликаторы (относительные показатели, такие как P/E – отношение цены акции к прибыли на акцию, EV/EBITDA – отношение стоимости бизнеса к показателю EBITDA и др.) [8]. Однако большинство приведенных показателей учитывают лишь ограниченную часть деятельности компании и ограниченный круг интересов (зачастую интересы акционеров бизнеса), в то время как стоимость бизнеса является наиболее полно и широко охватывающим эффективностью бизнеса в целом показателем.

Показатель стоимости бизнеса учитывает долгосрочные интересы не только акционеров компании, но и большинства групп стейкхолдеров. В то время как, к примеру, показатель бухгалтерской чистой прибыли учитывает интересы акционеров и является скорее краткосрочным, чем долгосрочным индикатором эффективности бизнеса, показатель стоимости бизнеса объединяет интересы и акционеров, и наемных работников, и потребителей продукции компании и общества в целом (компанией McKinsey & CO проведен ряд исследований корреляционной зависимости между ростом стоимости бизнеса и ростом занятости, развитием НТП, данные исследования будут описаны несколько позднее). Компании, в своей деятельности нацеленные на максимизацию стоимости, гораздо эффективнее используют все виды ресурсов, что приводит к повышению уровня жизни в среде, где функционируют такие компании. Все указанные выше причины делают стоимость бизнеса один из наиболее значимых показателей в рыночной экономике.

Прежде чем рассматривать детально структуру стоимости бизнеса и основные факторы, участвующие в ее создании, определим необходимые условия создания дополнительной стоимости. Еще в учении классиков корпоративных финансов Франко Модильяни и Мертона Миллера приводятся доводы, что стоимость бизнеса не зависит от структуры капитала, и основными источником ее роста является эффективность бизнеса [6, 48], под которой понимается способность генерировать будущие денежные потоки (посредством увеличения выручки от деятельности бизнеса и эффективного использования капитала). Проблема значимости рентабельности инвестированного капитала и органического роста выручки компании (основного драйвера роста денежных потоков) также рассматривалась в работах Альфреда Маршалла (сравнение рентабельности инвестированного капитала и стоимости привлечения капитала) в 1890 г. [5, 142] Таким образом, мы подошли к основному правилу создания дополнительной стоимости – Правилу консервации стоимости бизнеса. Оно говорит о том, что все, что не увеличивает будущих денежных потоков, не увеличивает стоимость компании [4, 4]. Это правило имеет огромное значение для целого ряда ситуаций. Следование ему помогает компаниям сформировать наиболее подходящую учетную политику, принимать решения по вопросам сделок слияния и поглощения и структуры корпоративных портфелей, построить эффективную дивидендную политику, определить структуру капитала бизнеса, а также избежать

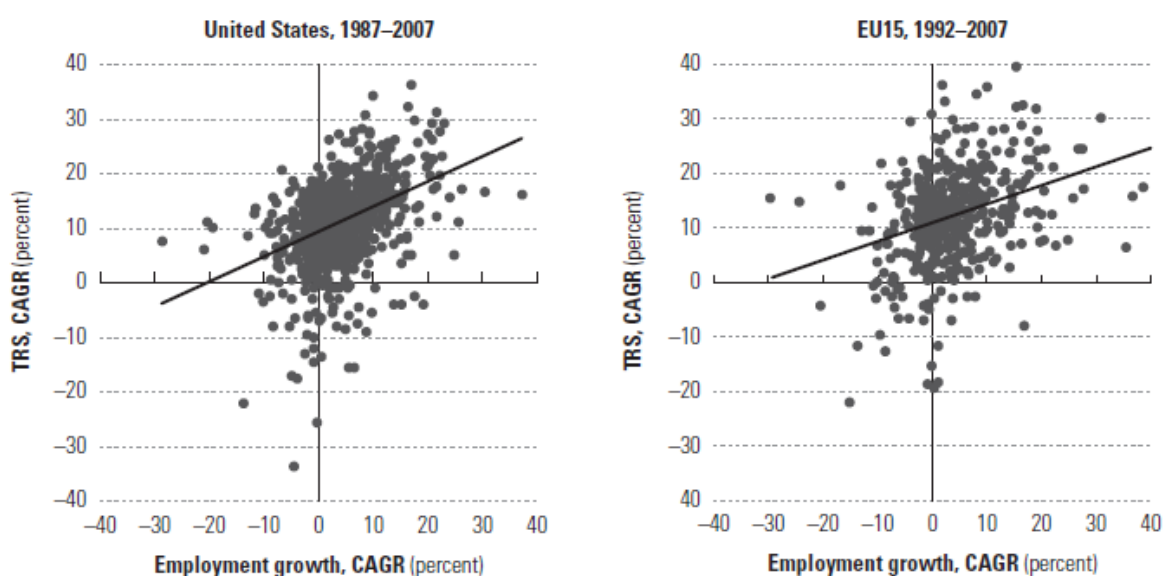
распространения ложной информации среди инвесторов. Несоблюдение же данного концепта губительно не только для самой компании, но и для мировой экономики в целом.

Основная часть финансовых кризисов и мировых экономических неурядиц произошли в результате нарушения определенного выше правила. К последствиям можно отнести кризис 1970 г., связанные с бурным развитием и падением бизнес-конгломератов, кризис 1980-х гг., связанных с огромной цепочкой враждебных слияний и поглощения, кризис, связанный с образованием пузырей в экономике Японии в 1990-х гг., кризис в юго-восточной Азии в 1998 г., интернет-кризис начала 2000-х гг., и последний, один из наиболее тяжелых для мировой экономики финансовых кризисов – кризис 2007–2008 гг. Мы не будем подробно рассматривать, что конкретно привело глобальную экономику к каждому из перечисленных выше кризисов, но можем обобщить, что так или иначе, это было нарушение базовых концептов создания стоимости компаний или отдельных активов, основанных на использовании истинных драйверов стоимости (органического роста и рентабельности инвестированного капитала, ROIC).

В рамках современной научной парадигмы существует два вида стоимости: акционерная стоимость и стейкхолдерская стоимость. Первый подход сформировался преимущественно в США и Великобритании, также его придерживаются советы директоров многих азиатских компаний. Он представляет собой фокусировку на росте стоимости, с ключевым акцентом на интересах акционеров компании. Второй подход сформировался в таких европейских странах, как Германия и Франция и представляет собой максимизацию стоимости бизнеса с фокусированием на интересах стейкхолдеров компании [2] (всех заинтересованных лиц, в круг которых входит общественность в целом с подразделением на отдельные группы стейкхолдеров).

Данная работа основана на первом подходе. Фокусирование на акционерной стоимости бизнеса, и работа над ее долгосрочным ростом не приводит к ущемлению интересов стейкхолдеров бизнеса. Это подтверждается рядом исследований, проведенных компанией McKinsey&Company. Более того, компании, действующие в рамках стратегий, направленных на долгосрочный рост стоимости бизнеса создают здоровую бизнес-среду и сильную экономику, создают предпосылки для высокого уровня жизни и дают огромный простор возможностей для развития отдельных индивидов (как пример, можно оценить вклад в развитие общества таких компаний, как Google, Microsoft, Procter&Gamble, компаний Силиконовой долины США). Уже упомянутое выше исследование McKinsey&Company анализирует корреляционную зависимость между показателем роста стоимости бизнеса (акционерной стоимости) и такими показателями, как рост занятости и развитие научно-технического прогресса. В обоих случаях исследователями была обнаружена положительная корреляционная зависимость между указанными показателями (см. рис. 1 и рис. 2) [9].

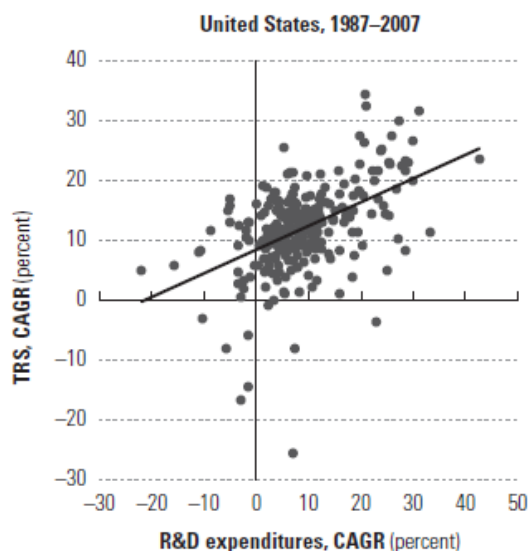
Рассмотрим процесс создание стоимости компаний и благополучие наемных работников как группы стейкхолдеров. Если компания проводит политику по сокращению затрат и использованию сверхнормативного труда, и при этом стремится к максимизации стоимости, то в будущем ее скорее всего ждет неудача, так как ценные высокообразованные кадры, которые являются основой успешного бизнеса многих компаний просто перейдут в конкурирующие компании. Что обеспечит им больше сравнительных преимуществ по сравнению с рассматриваемой компанией. Это является стимулом для ряда компаний, имеющих стратегию по увеличению долгосрочной стоимости бизнеса, постоянно совершенствовать политику по работе с персоналом, создавать бонусные системы. Более того, рост стоимости компаний зачастую является следствием расширения деятельности, что приводит к созданию новых рабочих мест (см. рис. 1) [9].



**Рис. 1.** Корреляционная зависимость между ростом акционерной стоимости бизнеса и занятостью

Источник : URL: <http://www.mckinsey.com/insights>

Также в ходе анализа долгосрочной стоимости компаний (крупнейшие фирмы по капитализации) была выявлена довольно серьезная положительная корреляция между показателем роста акционерной стоимости бизнеса и ростом затрат на исследования. Результаты анализа, проведенного компанией McKinsey&Co, демонстрирует рис. 2.



**Рис. 2.** Корреляционная зависимость между ростом акционерной стоимости бизнеса и затратами на исследования

*Источник:* URL: <http://www.mckinsey.com/insights>

Также компании, которые направлены по увеличению акционерной стоимости в долгосрочной перспективе, как правило имеют более высокий уровень корпоративной и социальной ответственности. Зачастую, они организуют программы поддержки малого и среднего бизнеса, как, к примеру, компания ИВМ до слияния с LENOVO. Также ряд банков, среди российских примеров можно привести Сбербанк, ВТБ 24, проводят программы по поддержке малого бизнеса.

Компании, ориентированные на увеличение акционерной стоимости в долгосрочной перспективе также проводят гораздо больше мероприятий, направленных на очистку окружающей среды и поддержание ее целостности. К примеру, такие компании, как Роснефть, Газпром, Норильский Никель, проводят мероприятия по совершенствованию критерия экологичности производства, строят очистительные сооружения, а в структуру годовых отчетов приведенных компаний входит отчет об экологической составляющей производства.

Таким образом, мы доказали, что в большинстве случаев для компаний, нацеленных на долгосрочное увеличение акционерной стоимости бизнеса, вопрос об удовлетворенности групп стейкхолдеров решается параллельно с вопросом непосредственного увеличения стоимости бизнеса, так как является неотъемлемым критерием развития и расширения компании.

Определившись со значимостью показателя акционерной стоимости бизнеса, анализируем его. Зачастую акционерная стоимость бизнеса отождествляется с капитализацией компании, то есть с рыночной стоимостью выпущенных акций, скорректированной на долг компании, денежные средства и интересы миноритариев. Классическая формула оценки стоимости компании [1, 1340] через показатель рыночной капитализации выглядит следующим образом:

$$EV = Market\ Cap + Debt + Minority + Preferred\ Shares - Cash, \quad (1)$$

где  $EV$  – стоимость бизнеса,  $Market\ Cap$  – рыночная капитализация,  $Minority$  – доля миноритариев,  $Preferred\ Shares$  – привилегированные акции,  $Cash$  – денежные средства.

Однако, рынок не всегда адекватно отражает стоимость бизнеса и такой подход не всегда правильно показывает внутреннюю стоимость анализируемой компании. Приведем ряд случаев, когда рынок некорректно отражает истинную, внутреннюю стоимость бизнеса. Ложная информация среди инвесторов, касающаяся стоимости бизнеса, может появляться в результате таких действий, как выкуп акций, сделки слияния и поглощения и финансового инжиниринга.

В связи с этим возникает необходимость расчета внутренней стоимости бизнеса. Сразу уточним, что в данной работе под внутренней стоимостью бизнеса будет подразумеваться стоимость всего бизнеса в целом, а не стоимость собственного капитала. Как правило, стоимость бизнеса при проведении анализа рассчитывают методом дисконтирования свободного денежного потока фирмы. При этом при определении стоимости бизнеса используется основополагающая формула:

$$Value = \frac{FCF}{WACC-g} \quad (2)$$

Однако, данный вид формулы показывает, что компания развивается с постоянными темпами роста на бесконечно долгом промежутке времени, что не совсем соответствует действительности. На практике общий период времени  $t$  как правило разбивается на два интервала:  $t_1$  и  $t_2$ , где  $t_1$  – это период до выхода на стабильные темпы роста, сопоставимые с темпами роста среды, в которой развивается компания, а  $t_2$  – это терминальный период. Как правило, в терминальном периоде компания имеет стабильный темп роста  $g$ , сходный с темпом роста экономики, стоимость капитала, рентабельность инвестированного капитала стремятся к некоторому постоянному значению, соответствующему долгосрочному потенциалу развития компании (так называемые *fair value fundamentals*). Представим полную модель стоимости бизнеса с учетом периода выхода на стабильные темпы роста и терминального периода. В виде с использованием денежных потоков она будет выглядеть так:

$$EV = \sum_{i=1}^{t=n} \frac{FCF_t}{(1+WACC)^t} + \frac{FCF_{t+1}}{(1+WACC)^n} + Debt + MI + PS - C\&CE \quad (3) [1, 517]$$

В приведенной формуле  $EV$  – стоимость бизнеса;  $FCF$  – свободный денежный поток;  $WACC$  – средневзвешенная стоимость капитала;  $Debt$  – долговые обязательства компании;  $MI$  (minority interest) – доля миноритариев;  $PS$  (preferred shares) – привилегированные акции;  $C\&CE$  (cash and cash equivalents) – денежные средства и их эквиваленты.

Как мы видим, данная модель основывается на денежных потоках бизнеса. Однако денежный поток не всегда адекватно отражает состояние компании.



Сокращающийся свободный денежный поток может свидетельствовать как о слабых позициях компании, так и о значительных капиталовложениях. Альтернативной моделью оценки бизнеса и анализа факторов, создающих стоимость бизнеса, является модель дисконтирования добавленной экономической стоимости (EVA).

Экономическая добавленная стоимость была впервые представлена Беннетом Стюартом III и Джоелом Стерном в книге *The Quest for Value* [3, 10] в 1991 году. Показатель EVA показывает стоимость, которую компания создала в течение определенного периода времени сверх инвестированного капитала. В определении экономической добавленной стоимости лежат три основных определяющих элемента исходных данных: рентабельность инвестированного капитала, стоимость привлечения капитала (в рассматриваемой модели средневзвешенная стоимость капитала WACC) и непосредственно сам инвестированный капитал. Экономическая добавленная стоимость вычисляется по следующей формуле [7, 117]:

$$EVA = IC * (ROIC - WACC), \quad (4)$$

где IC (Invested Capital) – это размер инвестированного капитала, ROIC – рентабельность инвестированного капитала, WACC – средневзвешенная стоимость капитала, NOPLAT – чистая операционная прибыль после вычета налогов.

На базе использования показателя EVA был сформирован метод оценки стоимости бизнеса на базе дисконтирования добавленной экономической стоимости. Данный метод оценки, как уже говорилось, позволяет выделить основные драйверы роста стоимости, такие как рентабельность инвестированного капитала и показатель органического роста непосредственно. Кроме того, по своей природе он является аналогом метода дисконтированных свободных денежных потоков. Приведем доказательство, посредством перехода от метода дисконтированных свободных денежных потоков к методу дисконтированной экономической добавленной стоимости. В общем случае стоимость компании (при условии стабильных темпов роста) определяется формулой 2. Проведем переход от данной формулы к формуле, основывающейся на ключевых драйверах роста стоимости бизнеса. Для начала преобразуем показатель свободного денежного потока:

$$\begin{aligned} FCF &= NOPLAT - Net Investment = \\ &= NOPLAT - (NOPLAT * IR) = NOPLAT * (1 - IR) \end{aligned} \quad (5)$$

где IR – Investment Ratio, коэффициент, который показывает, какая часть операционной прибыли реинвестирована. Перейдем к знаменателю формулы стоимости. WACC, как было отмечено, – это средневзвешенная стоимость капитала. Проанализируем темп органического роста  $g$ .

$$g = \frac{Net Investment}{IC} = \frac{Net Investment}{IC} * \frac{NOPLAT}{NOPLAT} = IR * ROIC \quad (6)$$

Из формулы 6 можно выразить IR следующей формулой:

$$IR = \frac{g}{ROIC} \quad (7)$$

Теперь осуществим переход от модели стоимости через оценку дисконтированных денежных потоков к модели стоимости с использованием основных драйверов роста:

$$Value = \frac{NOPLAT * (1 - \frac{g}{ROIC})}{WACC - g} \quad (8)$$

С учетом уже приведенных выше соотношений формулу 8 можно представить в следующем виде:

$$Value = \frac{IC * ROIC * (1 - \frac{g}{ROIC})}{WACC - g} = IC * \frac{ROIC - g}{WACC - g} \quad (9)$$

Проведем простейшее математическое преобразование: прибавим к числителю формулы показатель WACC и тут же вычтем его:

$$\begin{aligned} Value &= IC * \frac{ROIC - g + WACC - WACC}{WACC - g} = \\ &= \frac{IC * (ROIC - WACC)}{WACC - g} + \frac{IC * (WACC - g)}{WACC - g} = \\ &= IC + \frac{IC * (ROIC - WACC)}{WACC - g} \end{aligned} \quad (10)$$

Полученная дробь представляет собой экономическую добавленную стоимость. Таким образом, мы получили формулу, определяющую стоимость компании при условии стабильных темпов роста. Как мы видим, формула оценки стоимости бизнеса показывает основные драйверы роста стоимости бизнеса. Она определяет стоимость компании как сумму стоимости инвестированного капитала и приведенной стоимости будущей добавленной экономической стоимости. Проведем преобразование данной формулы с учетом разделения периода функционирования компании на период выхода на стабильные темпы роста и терминальный период (terminal). В общем виде такое преобразование будет выглядеть так:

$$Value = IC_0 + \sum_{i=1}^t \frac{IC_{i-1} * (ROIC_i - WACC)}{(1 + WACC)^i} + \frac{Terminal Value}{(1 + WACC)^t} \quad (11)$$

где  $IC_0$  – это инвестированный капитал на момент начала оценки стоимости,  $t$  – граница прогнозируемого временного горизонта. Терминальная стоимость представляет собой приведенную стоимость денежных потоков (в нашем случае экономической добавленной стоимости) за пределами прогнозируемого периода [7, с. 213]. Определение терминальной стоимости базируется на правильно подобранном коэффициенте органического роста и средневзвешенной стоимости капитала. При верном определении данных параметров нет необходимости проводить прогнозы по каждому из годовых отрезков, стоимость за

весь период определяется формулой. Расчет терминальной стоимости бизнеса с использованием EVA-модели выглядит следующим образом [7, 214]:

$$TV = EVA_{t+1} + EVA_{t+2} = \frac{IC_t * (ROIC_t - WACC)}{WACC} + \frac{PV(EVA_{t+2})}{WACC - g}. \quad (12)$$

В данной формуле показатель  $PV(EVA_{t+2})$  определяется следующим образом:

$$PV(EVA_{t+2}) = \frac{NOPLAT_{t+1} * \left(\frac{g}{ROIC}\right) * (ROIC - WACC)}{WACC}. \quad (13)$$

Таким образом, определив основные компоненты стоимости бизнеса при оценке посредством метода дисконтированной экономической добавленной стоимости, мы можем вывести полную формулу расчета стоимости бизнеса:

$$\begin{aligned} Value = IC_0 + \sum_{i=1}^t \frac{IC_{i-1} * (ROIC_i - WACC)}{(1+WACC)^i} + \\ + \frac{IC_t * (ROIC_t - WACC)}{WACC} + \frac{NOPLAT_{t+1} * \left(\frac{g}{ROIC}\right) * (ROIC - WACC)}{WACC} \\ + \frac{\frac{IC_t * (ROIC_t - WACC)}{WACC} + \frac{NOPLAT_{t+1} * \left(\frac{g}{ROIC}\right) * (ROIC - WACC)}{WACC}}{(1+WACC)^t}. \end{aligned} \quad (14)$$

Очевидным преимуществом метода оценки стоимости бизнеса и анализа факторов, ее создающих, является непосредственное обращение к таким драйверам роста стоимости, как рентабельность инвестированного капитала, критерий превышения рентабельности инвестированного капитала над стоимостью привлечения капитала, показатель органического роста бизнеса (основным драйвером которого в соответствии с монетаристской парадигмой, использующейся в рассматриваемых методах оценки, является показатель роста денежных потоков и, соответственно, показатель органического роста выручки компании). Также плюсом модели является относительная четкость и прозрачность расчетов (база – финансовая отчетность компании, алгоритмы являются обоснованными с точки зрения теории корпоративных финансов).

### **Литература**

1. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов / пер. с англ. 5-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
2. Freeman R. Edward Strategic Management: A stakeholder approach. Boston: Pitman, 1984.
3. G. Bennett Stewart. The Quest for Value: A Guide for Senior Managers, HarperCollins Publishers. New-York, 1999.
4. Koller T., Goedhart M., Wessels D. Valuation Measuring and Managing the Value of Companies. New Jersey: JohnWiley & Sons, Inc., 2010.
5. Marshall A. Principles of Economics, vol. 1 (New York: Macmillan, 1890), 142.

6. *Modigliani F., Miller M.H.* (1958). The Cost of Capital, Corporate Finance and the Theory of Investment. *American Economic Review*, 48, 261–97.
7. *Tim Koller, Richard Dobbs, Bill Huyett.* Value: The Four Cornerstones of Corporate Finance by McKinsey & Company Inc., John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, 2011.
8. Investopedia: энциклопедия. URL: <http://www.investopedia.com>.
9. McKinsey Company: консалтинговая компания. URL: <http://www.mckinsey.com>.
10. Evadimensions: консалтинговая компания. URL: <http://www.evadimensions.com>.
11. JP Morgan, Global Research, Bloomberg Data Archives, Bloomberg Terminal, 31/07/2014 [Электронный ресурс] – режим доступа: Bloomberg Terminal.

## АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

**К.Д. Моисеев** – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Финансовый анализ в коммерческих организациях»<sup>1</sup>

**Аннотация:** В современной экономической литературе можно встретить множество вариантов трактовки понятия финансовой устойчивости. В настоящей статье приведен критический анализ этих подходов и на его основании предложено новое понимание финансовой устойчивости.

**Ключевые слова:** понятие финансовой устойчивости, операционная эффективность, денежные ресурсы, коэффициенты финансовой устойчивости, анализ финансовой устойчивости.

В настоящее время не существует общепринятого определения финансовой устойчивости, это широкое и сложное понятие, предоставляющее массу возможностей для различных вариантов трактовки.

Зачастую представители профессионального сообщества отождествляют финансовую устойчивость с платёжеспособностью, финансовой независимостью, ликвидностью и рентабельностью. На наш взгляд, невозможно приравнять финансовую устойчивость к одному из вышеприведенных понятий, однако сама платёжеспособность, финансовая независимость, ликвидность и рентабельность могут рассматриваться как показатели, определяющие финансовую устойчивость. В то же время, рассмотрение финансовой устойчивости как совокупности уже существующих показателей снижает ценность выделения в отдельную категорию, в связи с чем нам представляется более правильным определить финансовую устойчивость как уникальную характеристику предприятия.

Рассмотрим основные подходы к пониманию сущности финансовой устойчивости.

По мнению Г.Д. Капанадзе, финансовая устойчивость свидетельствует о возможности организации стабильно осуществлять финансово-хозяйственную деятельность в долгосрочной перспективе[12]. Основная мысль, заключенная в этом определении, задает, на наш взгляд, нужное направление для дальнейшего погружения в понятие финансовой устойчивости.

Развитие данной идеи можно проследить в работе В.В. Бочарова, который дает следующее определение финансовой устойчивости: «финансовая устойчивость хозяйствующего субъекта – это такое состояние его денежных ресурсов, которое обеспечивает развитие предприятия преимущественно за счет собственных средств при сохранении платёжеспособности и кредитоспособности

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – д.э.н., проф. О.В. Ефимова.

при минимальном уровне предпринимательского риска» [4]. Содержание финансовой устойчивости он характеризует эффективным формированием и использованием денежных ресурсов, необходимых для нормальной производственно-коммерческой деятельности. На наш взгляд, «эффективное формирование и использование денежных ресурсов» – ключ к пониманию финансовой устойчивости.

А.Л. Бурцев рассматривает финансовую устойчивость как временные и пространственные тенденции функционирования финансового механизма предприятия, вызванные стабильностью (нестабильностью) экономического развития [6].

Данное определение представляется слишком общим, не несущим конкретики. На его основании невозможно сделать вывод, с чего следует начинать анализ тенденций функционирования финансового механизма.

А.В. Севостьянов, в свою очередь, финансовую устойчивость предприятия рассматривает как такое финансовое состояние, при котором организация способна выполнять все ее обязательства перед персоналом, контрагентами, государством и другими лицами благодаря достаточным доходам и соответствию доходов и расходов [16]. Автор схожей идеи, А.В. Грачев, считает, что под финансовой устойчивостью организации следует понимать платежеспособность организации во времени с соблюдением условия финансового равновесия между собственными и заемными финансовыми средствами [7].

На наш взгляд, основным недостатком последних двух подходов является отсутствия указания на то, каким образом достигается такое финансовое состояние, следовательно, нельзя считать эти определения полными.

Еще один подход к анализу финансовой устойчивости прослеживается в работе М.Н. Крейниной, согласно которой [13] финансовая устойчивость подразумевает стабильность финансового положения предприятия, обеспечиваемую достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования.

Таким образом, главный критерий, позволяющий считать предприятие финансово устойчивым, по мнению М.Н. Крейниной, – это оптимальная структура бухгалтерского баланса. При этом автор не предоставляет четкого определения оптимальности структуры баланса. Действительно, принимая во внимание уникальность каждой отрасли, нельзя применять одни и те же соотношения, характеризующие степень оптимальности структуры баланса к предприятиям из разных отраслей. Более того, даже внутри одной отрасли нельзя определить оптимальную структуру баланса для разных организаций в силу несоответствия стадий их развития, различий в размере, форме собственности и т.д.

Схожий подход, связанный со стабильностью, раскрывают в своих работах Л.В. Мельник, Л.Ш. Лозовский [15] и Д.Г. Маслов [14]. Они предлагают рассматривать финансовую устойчивость с точки зрения стабильности и способности обеспечить высокий положительный финансовый результат.

Само понятие «стабильность» предполагает анализ определенных статистических данных, что свидетельствует об ориентации на прошлое. В большей

степени некорректным является также отождествление устойчивости с накоплением капитала, поскольку сам по себе положительный финансовый результат не может служить гарантом финансовой устойчивости. Финансовый результат - это показатель деятельности организации, рассчитанный по принципу начисления. Однако этот принцип не учитывает реального движения денежных средств, что, на наш взгляд, является существенным недостатком.

Более развернутое, на наш взгляд, определение, учитывающее вышеназванные недостатки, дает О.В. Ефимова [11]: «Финансовая устойчивость отражает финансовое состояние предприятия, при котором оно способно за счет рационального управления материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами создать такое превышение доходов над расходами, при котором достигается стабильный приток денежных средств, позволяющий предприятию обеспечить его текущую и долгосрочную платежеспособность, а также удовлетворить инвестиционные ожидания собственников».

Рассмотрим теперь основные подходы к анализу финансовой устойчивости.

Ряд представителей профессионального сообщества связывают финансовую устойчивость с оценкой величины и структуры капитала предприятия. Наиболее известными представителями данного подхода являются А.Д. Шеремет, О.В. Ефимова, В.В. Ковалев, М.В. Мельник, Р.С. Сайфулин и другие авторы. В основе данного подхода к анализу финансовой устойчивости лежит использование показателей, характеризующих величину собственного капитала и его структуры.

Так, например, О.В. Ефимова в своей работе [10] приводит типовые коэффициенты для оценки финансовой устойчивости компании, к которым относятся: коэффициент финансовой зависимости, коэффициент финансовой независимости, коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент финансирования, коэффициент финансовой активности, коэффициент маневренности собственного капитала и др. Однако автор предостерегает о некорректности формирования выводов о состоянии компании, основываясь только на значениях этих коэффициентов, и настаивает на необходимости анализа других составляющих деятельности организации, таких как: структура затрат, скорость оборота средств и др.

Эта идея прослеживается в работах В.И. Бариленко, который указывает на то, что структура капитала компании и финансовая устойчивость должны оцениваться с учетом скорости оборота средств [3].

В то же время, с точки зрения Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой [8], использование в анализе финансового состояния организации показателей финансовой устойчивости – «самый простой и приближенный способ оценки финансовой устойчивости». Уровень финансовой независимости для них характеризуется, прежде всего, удельным весом собственного капитала в его общей величине. В связи с этим, существенное внимание в рамках анализа финансового состояния уделяется динамике коэффициента соотношения заемного и собственного капиталов (плечо финансового рычага).

Сторонники другого подхода (А.В. Грачев, А.В. Севостьянов и другие) характеризуют предприятие как финансово устойчивое, если оно имеет финансовые ресурсы для своевременного погашения своих финансовых обязательств.

В рамках данной концепции финансовая устойчивость оценивается с помощью абсолютных и относительных показателей.

Основным недостатком данного подхода является то, что эти коэффициенты, как правило, не дают возможности оценить долгосрочное развитие организации. Более того, применение только коэффициентов не отражает надлежащим образом ту экономическую среду, в которой оперирует компания. На наш взгляд, необходимо также использовать методы стратегического анализа, которые позволяют оценить финансовую устойчивость как с внутренней, так и с внешней стороны деятельности организации.

Вторым серьезным недостатком данного подхода является недостаточная глубина определения, на основании которого строится методика анализа. Так, само по себе наличие финансовых ресурсов не обеспечивает финансовую устойчивость компании. На наш взгляд, необходимо углубиться в анализ формирования этих финансовых ресурсов.

Решению вопроса о необходимости оценки внешней среды в долгосрочной перспективе посвящена работа Д.А. Ендовицкого. Автор высказывает мнение о том, что при прочих равных условиях чувствительность хозяйствующих субъектов к воздействию макроэкономических факторов неопределенности будет неэквивалентной [9]. В этой связи необходимо проводить анализ каждой компании индивидуально исходя из ее положения на рынке в сравнении с конкурентами.

Еще одна группа концепций анализа финансовой устойчивости предполагает углубленное применение математико-статистических методов. Их можно проследить в работах таких авторов, как: А.П. Градов, И.В. Мартынюк, И.В. Ершова, и др., которые предлагают проводить анализ финансовой устойчивости посредством применения корреляционно-регрессивных моделей.

Данный подход можно рассматривать как совершенствование математического аппарата методики проведения анализа финансовой устойчивости.

В то же время следует помнить о том, что перегружение методики анализа экономического субъекта (будь то анализ финансовой устойчивости, ликвидности, рентабельности и проч.) сложным математическим аппаратом сопряжено с применением допущений, что чревато уходом от реальной экономической картины.

В зарубежной экономической литературе взгляды экспертов на финансовую устойчивость, в целом, схожи с идеями отечественных авторов. В основном, зарубежные авторы видят финансовую устойчивость в сочетании равновесия финансовых ресурсов и минимизации рисков для инвесторов и кредиторов. Так, Ю. Бригхеми и Л. Гапенски [5] уделяют большое внимание расчету оптимальной структуры капитала и представляют различные варианты трактовки структуры капитала и их практическое применение. Большое значение в наши



дни имеет также и опубликованная в 1968 г. Эдвардом Альтманом модель для оценки риска банкротства компании [1], а также его последующие труды в области финансовой устойчивости компании [2], в которых уделяется большое внимание оценке стабильности компаний и методам управления ею.

Проведенный анализ подходов к определению финансовой устойчивости позволит сформулировать ее следующее определение: финансовая устойчивость – это способность организации преимущественно за счет своей операционной деятельности своевременно генерировать в нужном объеме денежные средства, эффективно ими распоряжаться и не допускать истечения срока погашения (просрочки) своих обязательств.

На наш взгляд, такой подход к пониманию финансовой устойчивости наиболее полно учитывает достоинства и недостатки всех приведенных в статье определений. На практике мы рекомендуем прежде всего уделять большее внимание анализу формирования ресурсов компании и их распределения, ориентируясь в первую очередь на анализ операционной деятельности компании.

### **Литература**

1. *Altman E.I.* Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy // *Journal of Finance* (September 1968). P. 589–609.
2. *Altman Edward.* *Managing Credit Risk*, 2nd ed. John Wiley and Sons. 2008.
3. *Бариленко В.И.* Анализ хозяйственной деятельности. М.: Омега-Л, 2009. С. 521.
4. *Бочаров В.В.* Финансовый анализ: учебное пособие. 2-е изд. СПб.: Питер, 2009. С. 240.
5. *Бригхем Ю.* Финансовый менеджмент: полный курс; в 2 т. / Ю. Бригхем, Л. Гапенски. СПб.: Экономическая школа, 2004. Т. 1. С. 497; Т. 2. С. 669.
6. *Бурцев А.Л.* Современные методы и приемы анализа и прогнозирования финансовой устойчивости организации // *Аудит и финансовый анализ*. 2010. № 1. С. 25.
7. *Грачев А.В.* Финансовая устойчивость предприятия: критерии и методы оценки в рыночной экономике: учебное пособие. 3-е изд. М.: Дело и Сервис, 2010. С. 25.
8. *Донцова Л.В.* Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. 2-е изд. М.: Дело и Сервис, 2004. С. 336.
9. *Ендовицкий Д.А.* Диагностический анализ финансовой несостоятельности организаций: учебное пособие / Д.А. Ендовицкий, М.В. Щербаков. М.: Экономист, 2007. С. 287.
10. *Ефимова О.В.* Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений. М.: Омега-Л, 2010. С. 351.

11. *Ефимова О.В.* Финансовый анализ. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Бухгалтерский учет, 2002.
12. *Капанадзе Г.Д.* Оценка финансовой устойчивости: методы и проблемы их применения // Российское предпринимательство. 2013. № 4 (226). С. 52.
13. *Крейнина М.Н.* Финансовая устойчивость предприятия: оценка и принятие решений // Финансовый менеджмент. 2001. № 2. С. 3.
14. *Маслов Д.Г.* Проблемы выбора показателей устойчивости Эколого-экономической системы региона // Вестник Московского университета. 2005. № 6. С. 80 (Экономика).
15. *Мельник Л.В.* Словарь аудитора и бухгалтера: словарь / Л.В. Мельник, Л.Ш. Лозовский, М.Е. Грачева. М.: Экономика, 2003.

## РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПЕРЕОЦЕНКЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ (ОБЪЕКТОВ ПАТЕНТНОГО ПРАВА) В ХОДЕ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ

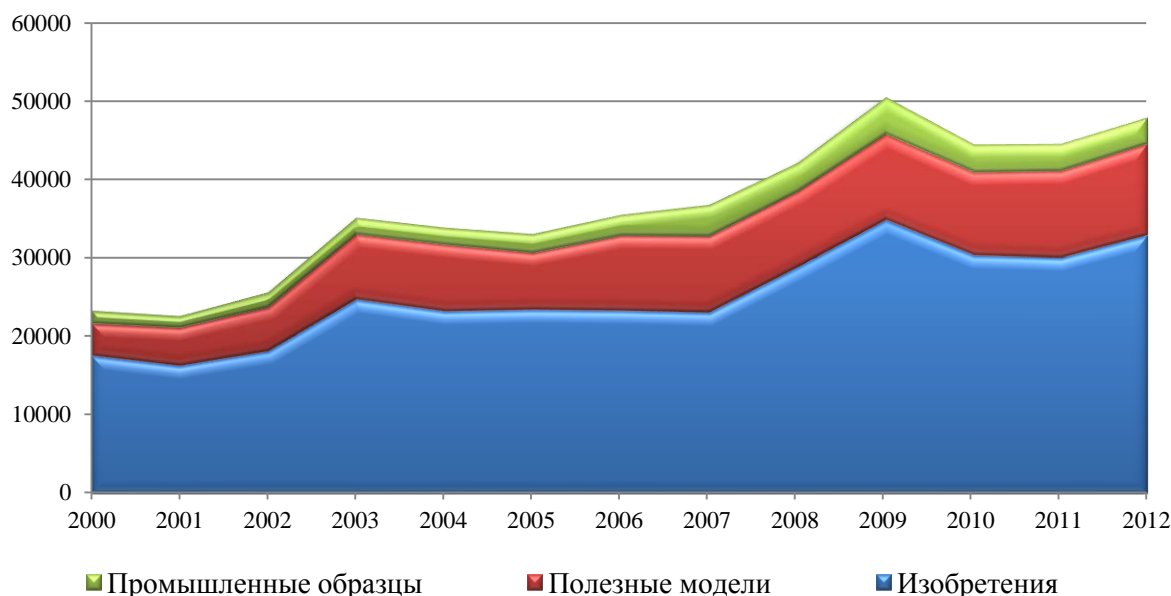
**К.А. Пушкарева** – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Аудит и финансовый консалтинг»<sup>1</sup>

**Аннотация:** В современных условиях хозяйствования возрастает инновационная активность предприятий, в связи с чем необходимо уделять особое внимание при проведении аудиторской проверки ОИС. Достаточно часто балансовая стоимость нематериальных активов не отражает ее реальную стоимость (рыночную). Таким образом, встает вопрос не только о переоценке нематериальных активов, но и о проведении комплексного аудита стоимости НМА.

**Ключевые слова:** аудит, нематериальные активы, аудит НМА, оценка НМА, патентное право, рыночная стоимость, инновации.

В последнее время инновационная активность предприятий возрастает, увеличивается доля нематериальных активов в структуре баланса. Данная тенденция в конечном счете отражается на увеличении заказов предприятий на инновационную продукцию, формировании бренда компании, деловой репутации, узнаваемости. В связи с этим возникает потребность в проведении аудита нематериальных активов.

Число выданных патентов организациям за 2000–2012 гг. [1]



<sup>1</sup> Научный руководитель – д.э.н., проф. М.В. Мельник.

Основное внимание при проведении аудита уделяется вопросам отражения хозяйственных фактов в бухгалтерском учете. Однако на сегодняшний день существенно расширяется ряд задач, требующих решения аудитора. Среди них оценка возможностей и перспектив развития организации, оценка эффективности ее деятельности и т.д. В связи с новизной и совершенствованием объектов интеллектуальной собственности, возникает потребность в пересмотрении традиционных методов проведения аудита: усовершенствовании задач, программы, отдельных аудиторских процедур.

По мнению Р.П. Булыги, применение методов традиционного аудита к интеллектуальному капиталу затруднено размытостью прав собственности и, как следствие, их явной недооценкой в управленческом и бухгалтерском учете. Применение исключительно методов финансового аудита по отношению к интеллектуальному капиталу представляется некорректным, поскольку такой аудит нацелен на обследование прошлого, а не будущего. Действительно, целью аудита интеллектуального капитала является выявление факторов создания стоимости, тогда как финансовый аудит проверяет уже достигнутый результат [2].

Исследование Ю.В. Прокопьева показало, что нет однозначной позиции специалистов в области аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности относительно количества, названия, признаков выделения этапов аудиторской проверки [3]. В литературе по аудиту нематериальных активов с разной степенью детализации выделяют три, пять и более этапов проведения аудиторской проверки. Чаще всего выделяют три этапа проведения аудиторской проверки:

- ознакомительный или организационной подготовительный;
- основной или исследовательский;
- заключительный.

Внимание автора привлекло в статьях Р.П. Булыги, О.А. Овчинниковой, Ю.В. Прокопьева [2, 3, 4] выделение такой аналитической процедуры на втором этапе аудиторской проверки, как оценка рыночной стоимости нематериальных активов, при этом в качестве источников информации указываются отчеты оценщиков и справочная информация о ценах на ОИС.

Как известно в статье 8 ГК РФ приведен перечень результатов интеллектуальной деятельности. Интеллектуальные права на такие нематериальные активы, как изобретения, полезные модели и промышленные образцы, в соответствии со ст. 1345 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ), являются патентными правами и регулируются гл. 72 «Патентное право» ГК РФ.

В соответствии со Стандартами оценки, процесс определения рыночной стоимости предполагает применение трёх подходов к оценке: сравнительный, затратный и доходный. Таким образом, автором были выделены методы на которые стоит обратить внимание при изучении аудитором отчетов об оценке объектов патентного права.

**Затратный подход** к оценке интеллектуальной собственности (далее ИС) основан на определении затрат, необходимых для восстановления или замеще-

ния объекта оценки с учетом его морального устаревания и экономического износа. Использование затратного подхода осуществляется при условии наличия возможности восстановления или замещения объекта оценки и связанных с ними затрат.

Следует отметить некоторые особенности о возможности применения затратного подхода для определения рыночной стоимости объектов патентного права:

- затратный подход не подразумевает прямого учета экономических выгод, связанных с наличием прав на Объекты патентного права. Эти выгоды определяются спросом на товары и услуги и возможной прибылью;

- затратный подход не учитывает информацию об изменении экономических выгод. ОИС, экономические выгоды от которых растут, могут оцениваться намного выше, чем те, выгоды от которых сокращаются. Эти изменения зависят от социальных условий, демографической ситуации и конкурентных сил, однако затратный подход не отражает влияния этих факторов на стоимость ИС;

- затратный подход не учитывает период действия экономических выгод от ОИС, в то время как экономический срок службы ОИС – важнейший компонент оценки.

Таким образом, ставится вопрос о целесообразности и обоснованности применения затратного подхода для определения рыночной стоимости объектов патентного права.

**Сравнительный подход** основан на принципе эффективно функционирующего рынка, на котором инвесторы покупают и продают аналогичного типа активы, принимая при этом независимые индивидуальные решения. Данные по аналогичным сделкам сравниваются с рассматриваемыми ОИС. Экономические преимущества и недостатки идентифицируемых активов по сравнению с выбранными аналогами учитываются посредством введения соответствующих поправок. При этом вводятся поправки, учитывающие качественные различия между идентифицируемыми активами и их аналогами.

При использовании метода сравнительного анализа продаж проводятся следующие работы:

- собирается информация о состоявшихся сделках по аналогичным объектам интеллектуальной собственности;

- определяется перечень показателей, по которым проводится сопоставление объектов интеллектуальной собственности;

- корректируются фактические цены сделок по ОИС с учетом значений показателей сравнения с идентифицируемым ОИС.

Стоимость оцениваемого ОИС определяется на основе скорректированных фактических данных по сопоставимым сделкам.

Следует отметить, что при проведении оценки объектов патентного права в связи с неразвитостью рынка возникают проблемы с поиском информации по аналогичным сделкам, при этом исследуется патентно-лицензионная информация Роспатента, опубликованная в его официальных бюллетенях, а также све-

дения по ряду предприятий и фирм, работающих на рынке внешнеэкономической деятельности, представленные в Интернете на различных сайтах. Таким образом, в связи отсутствием достаточного количества информации о совершенных сделках, можно сделать вывод о невозможности применения сравнительного подхода в целях определения стоимости объектов патентного права.

*Доходный подход* основан на расчете экономических выгод, ожидаемых от использования оцениваемых ОИС. Этот метод заключается в определении размера прибыли, ассоциированной с оцениваемыми активами, ставок капитализации (или дисконта), учитывающих степень риска, связанного с доходностью используемых ОИС и остаточного экономического срока их службы.

Основываясь на данных различной литературы можно выделить следующие методы доходного подхода для определения рыночной стоимости ОИС:

- методы, основанные на определении избыточной прибыли;
- методы, основанные на дисконтировании денежных потоков (МЕЕМ – multi-period excess earnings method);
- методы, основанные на освобождения от роялти;
- методы, основанные на определении преимущества в прибылях.

*Методы, основанные на определении избыточной прибыли.* Основное положение: избыточные прибыли приносят предприятию не отраженные в балансе нематериальные активы (НМА), обеспечивающие доходность на активы и на собственный капитал выше среднеотраслевого уровня.

Обоснование выбора: Объекты патентного права, отраженные на балансе компании полностью сформированы оцениваемыми ОИС, в связи с чем данный метод не применяется.

*Методы, основанные на дисконтировании денежных потоков* (МЕЕМ – multi-period excess earnings method). Основное положение: стоимость нематериального актива рассчитывается как приведенная стоимость чистых денежных потоков, генерируемых бизнесом, приходящихся на данный актив, скорректированных на величину требуемого инвесторами дохода на другие материальные и нематериальные активы, участвующие в генерации данного денежного потока в течение срока полезного использования нематериального актива.

Обоснование выбора: данный метод желателен к применению в случаях, когда есть веские основания полагать, что стоимость оцениваемых объектов патентного права и их вклад в денежный поток от использования всех вовлеченных в проект активов существенны. Один из наиболее часто используемых методов (метод МЕЕМ) при расчете рыночной стоимости объектов патентного права.

*Методы, основанные на освобождения от роялти* базируются на предположении, что стоимость НМА представляет собой текущую стоимость потока будущих платежей по роялти в течение экономического срока службы НМА.

Обоснование выбора: данный метод представляется весьма уместным во всех случаях, когда существуют надежные данные, позволяющие обосновать выбор применимого размера ставки роялти и прогноз выручки, к которому ее

необходимо применять. Наличие информации о ставках роялти для сопоставимой продукции, а также бизнес-плана компании, содержащего прогноз выручки, позволяет использовать данный метод для определения рыночной стоимости оцениваемых объектов патентного права

*Методы, основанные на определении преимущества в прибыли.* Основное положение: стоимость НМА определяется тем преимуществом в прибыли, которое ожидается получить от их использования.

Обоснование выбора: под преимуществом в прибыли понимается дополнительная прибыль, обусловленная оцениваемым нематериальным активом. Она равна разнице между прибылью, полученной при использовании НМА, и той прибылью, которую производитель получает от реализации продукции без использования НМА. В случае, когда производство продукции компании возможно только с использованием оцениваемых объектов патентного права, данный метод не применяется.

Таким образом, наиболее предпочтительный для определения рыночной стоимости объектов патентного права является доходный подход в рамках метода МЕЕМ и метода освобождения от роялти.

### ***Литература***

1. Единая межведомственная информационно-статистическая система. URL: <http://www.fedstat.ru/indicator/data.do?id=37175> (дата обращения: 31.12.2013).
2. Булыга Р.П. Методика аудита интеллектуального капитала // Аудитор. 2014. № 2.
3. Прокопьева Ю.В. Аудит нематериальных активов // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2014. № 2.
4. Овчинникова О.А. Особенности аудита нематериальных активов // Аудитор. 2014. № 3.
5. Аудит бизнеса. Практика и проблемы развития: монография / под ред. Р.П. Булыги. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.
6. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ (принят ГД ФС РФ 24.12.2008) (ред. от 04.03.2014).
7. Федеральный закон Российской Федерации от 29.07.1998 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации».
8. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов. 2-е изд., испр. / пер с англ. М., 2011.

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В РОССИИ

**Н.Д. Кошечкина** – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Аудит и финансовый консалтинг»<sup>1</sup>

**Аннотация:** В современных условиях все более широкое распространение получает одно из направлений в области аудита – аудит эффективности бизнес-процессов. В статье дается определение аудита эффективности бизнес-процессов, а также рассматривается анализ потребности предприятий в данном виде аудита. Проанализировано значение организации эффективно работающих бизнес-процессов. Изучены перспективы аудита эффективности бизнес-процессов в современных условиях.

**Ключевые слова:** аудит, бизнес, бизнес-процессы, аудит эффективности бизнес-процессов, эффективность управления бизнес-процессами.

В современном мире все большее внимание организации уделяют переходу на процессный подход управления производством, что является следствием изменения методов принятия управленческих решений в условиях доступности информации.

Для поддержания или повышения конкурентоспособности предприятиям требуется повышать эффективности производства путем внедрения инноваций или результатов научно-технического прогресса. Организации решают данную проблему путем разработки и внедрения бизнес-процессов на предприятиях отрасли с учетом влияния отраслевых и организационно-технологических особенностей.

Бизнес-процессы позволяют добиться высокой эффективности деятельности предприятия, фокусируя внимание на запросах потребителей. Поэтому важно максимально повысить значимость бизнес-процесса и увязать с ним многочисленные функции [3].

Для предприятия бизнес-процесс является цепочкой задач, соединенных между собой с целью создания результата. Конечным продуктом бизнес-процесса является выход, спрос на который предъявляют внешние потребители.

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что переход на процессную подход – практически неизбежность для средних и крупных российских предприятий, если они хотят не только выжить, но и успешно развиваться как в кризисный период, так и в условиях стабильной экономики.

По данным опроса компанией Делойт 55% участников исследования согласились с утверждением, что скорость и эффективность внедрения изменений зависят от степени автоматизации бизнес-процессов. 29% респондентов, напро-

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – д.э.н., проф. И.Ф. Ветрова.



тив, считают, что прямой связи между этими факторами нет. Эксперты «Делойта» придерживаются мнения, что успех внедрения изменений в большей степени зависит от сотрудников, чем от ИТ-систем. При этом важное значение имеет способность организации сохранять и развивать свои знания – необходимость таких действий подтвердили 88% респондентов [4].

В определенный момент любая компания сталкивается с необходимостью совершенствования своих бизнес-процессов. Это может быть вызвано следующими внешними факторами:

- рост конкуренции;
- обновлением существующих технологий;
- возрастающими требованиями клиентов;
- и другие.

Среди внутренних факторов можно выделить:

- изменение стратегии компании;
- появление новых стратегических целей;
- другие.

В условиях постоянно изменяющейся внешней среды постоянное улучшение деятельности стало философией для компаний, стремящихся эффективно работать в среднесрочном, а тем более в долгосрочном периоде.

Оптимизация бизнес-процессов имеет особенное значение для компаний с большой сетью, специализирующихся на обслуживании множества клиентов. Примером таких компаний могут быть розничные сети, страховые компании, сервисные предприятия, крупные отраслевые дистрибьюторы. В их работе придается значение сохранению своего качества обслуживания при росте продаж.

Для того, чтобы убедиться в работе бизнес-процессов, а также в их эффективности, необходимо проводить аудит бизнес-процесс. Заключительным этапом такого аудита будет отчет с выражением мнения об эффективности и рекомендациями по улучшению процессов.

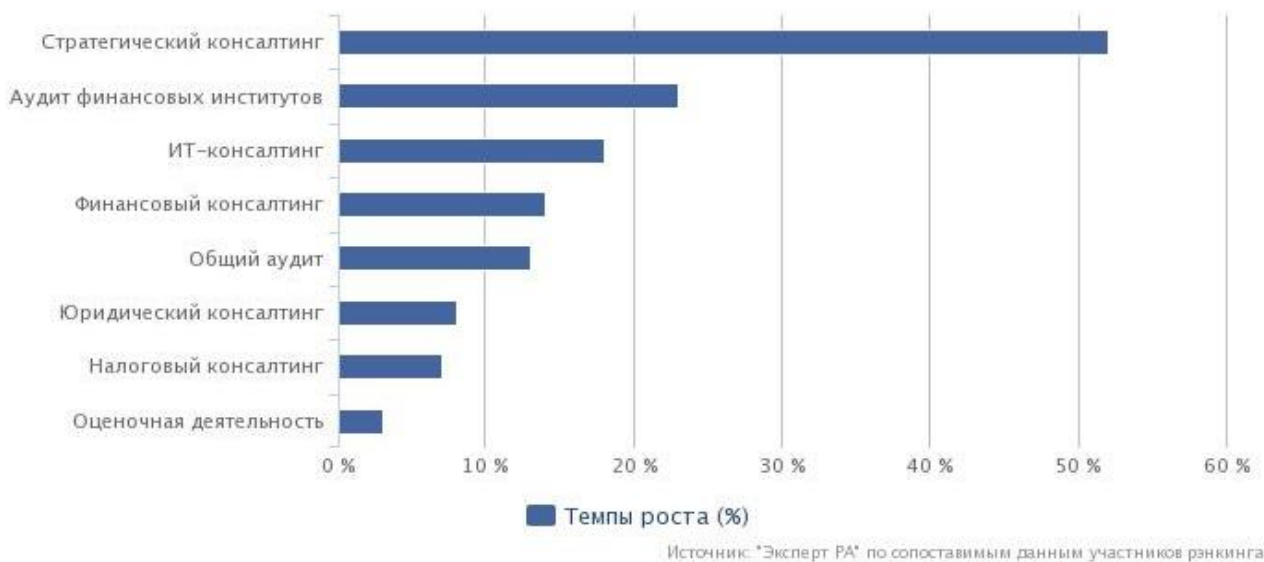
Потребность в таком аудите с уклоном на консультационные услуги можно проследить по изменениям в структуре выручки аудиторских компаний.

Если остановиться на истории развития аудита, то можно выделить следующие этапы:

1. Подтверждающий этап (1930–1940 гг.): проверка документации, подтверждающей операции и их отражение в финансовых отчетах.
2. Системно-ориентированный аудит (1940–1980 гг.): акцент на систему внутреннего контроля организации. Началось развитие консультационных услуг.
3. Риск – ориентированный аудит (1990 г. – по настоящее время): рассчитывается возможный риск, на основании которого выборочно проводится аудиторская проверка.

Сопоставление этапов развития аудита в Европе и России, границы которых можно условно разделить по датам введения тех или иных документов, международных и российских соответственно, показывает, что отставание подходов российского аудита от западного сокращено приблизительно с 50 до 4 лет [2].

Соответственно изменение в подходе аудита прослеживается исходя из данных о структуре выручки аудиторских организаций за 2012–2013 гг. Потребность в консультационных услугах со стороны бизнеса возрастает в то время как доходы от традиционного аудита падают, хоть он и остается лидирующей статьёй дохода в крупных аудиторских организациях.



**График 2.** Темпы роста выручки аудиторских организаций за 2013 год

В отсутствие информации о структуре выручки от аудита РwС, КПМГ, BDO и «ФинЭкспертизы» мы можем по сопоставимым данным российских участников ранкинга, констатировать рост доходов по всем категориям аудиторских проверок (см. график 2): прирост выручки от общего аудита составил в прошлом году 13%, банковского аудита – 34%, аудита страховых компаний – 25%, инвестиционных институтов – 8% (общая выручка по этим направлениям в 2013 г. составила 16,7 млрд руб., 384, 195 и 229,2 млн руб. соответственно).

Р.П. Булыга говорит о том, что концепция широкого взгляда на аудит и профессию аудитора заключается, прежде всего, в смене понятия «аудит финансовой отчетности» на формулировку «аудит бизнеса». Переход от понятия «аудит финансовой отчетности» к категории аудит бизнеса означает разворот внимания аудитора с проверки формальных аспектов формирования отчетности организации к сущностной стороне деятельности организации – реально происходящими бизнес-процессами, текущими и планируемыми результатами. [1]

В современных условиях широкодоступной информации, контрагентов компании, прежде, всего, интересует ее будущее состояние (будущие финансовые результаты), а не только текущая прибыль и накопленный капитал. Эти показатели в значительной степени зависят от эффективности организации и координации бизнес-процессов, наращивающих стоимость капитала бизнеса. Таким образом, для выполнения институтом аудита своей основной миссии – обеспечения достоверности информации, используемой участниками рыночных

отношений, зону ответственности аудиторов необходимо расширить как минимум такими объектами, как:

1. Интеллектуальный капитал бизнеса;
2. Текущие и будущие транзакции бизнеса (бизнес-процессы);
3. Будущие финансовые результаты бизнеса [1].

Расширение объектной базы аудита неизбежно потребует изменения методологии аудиторской деятельности, которая будет состоять из направлений, представленных на рисунке 1.



**Рис. 1**

Аудит бизнес-процессов позволяет оценить процессы с точки зрения эффективности, управляемости, функциональности, а также получить полное представление о текущем состоянии бизнес-процессов. Компании аудит эффективности бизнес-процессов с последующей выдачей рекомендаций по оптимизации может дать следующие преимущества:

- прозрачность деятельности компании. Появляется возможность совершенствования работы и нормирования работы персонала с решением ряда дополнительных задач;
- правильный выбор процессов, подлежащих автоматизации. Автоматизация необходима лишь для процессов, значительно влияющих на финансовый результат и прибыль компании;
- сотрудники смогут лучше понимать цели компании, возрастает управляемость организации;
- улучшение качества конечного продукта.

В настоящее время много российских компаний имеют проблемы, связанные с вопросами управления и эффективностью бизнес-процессов. Суще-

вание с такими проблемами не может продолжаться безболезненно: пока конкуренция недостаточна, за неэффективные процессы платит потребитель, когда же конкуренция усиливается – затраты за неэффективные процессы ложатся на предприятие. Данное обстоятельство может послужить причиной проигрыша отечественным, а тем более и западным конкурентам. И что более печально – это может послужить даже причиной ухода компании с рынка.

В управлении бизнес-процессами российских компаний можно выделить следующие негативные особенности:

- дублирование функций – функциональные обязанности пересекаются. Отсутствие прозрачности системы управления снижает эффективность использования ресурсов;

- существует скрытое противостояние интересов собственников и топ-менеджеров компаний. Нередко возникает ситуация, когда топ-менеджеры занимаются лишь оперативным управлением, при этом не тратят время на вопросы стратегии и внедрение изменений, вызванных потребностями рынка. Собственникам компаний же необходимо, чтобы топ-менеджеры занимались в основном инициацией и реализацией вопросов стратегического развития при отлаженной работе существующего бизнес-механизма;

- многие руководители, имея хороший управленческий опыт, не владеют элементарными знаниями в области экономики предприятия, профессиональным инструментарием менеджмента и маркетинга в управлении;

- внедрение информационных систем без предварительного анализа необходимости в этом. Зачастую автоматизируются процессы (а иногда и целые компании), которые неэффективны и требуют улучшения.

Таким образом, вышеперечисленные факторы говорят о том, что у собственников бизнеса есть все основания для заказа аудита эффективности бизнес-процессов предприятия, который играет немалую роль в общей эффективности компании и ее стабильном положении на рынке. С учетом потребностей собственников и внешних пользователей есть все основания полагать, что потребность в аудите эффективности бизнес-процессов в будущем будет очень высока.

### ***Литература***

1. Аудит бизнеса. Практика и проблемы развития: монография / под ред. Р.П. Бульги. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.
2. *Петух А.В.* Развитие аудита в России и за рубежом // Вестник КСЭИ. 2013. № 3.
3. *Шеер А.-В.* Бизнес-процессы. Основные понятия, теория, методы / под ред. А.А. Белых. М.: Весть-МетаТехнология, 2010.
4. Управление изменениями как часть проектной деятельности. Результаты исследования. Deloitte, 2013. URL: [http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Russia/Local%20Assets/Documents/Consulting/Change\\_management\\_2013\\_RUS.pdf](http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Russia/Local%20Assets/Documents/Consulting/Change_management_2013_RUS.pdf).

## АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ФАКТОРОВ СОЗДАНИЯ СТЕЙКХОЛДЕРСКОЙ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ

**В.Г. Самохина** – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Финансовый анализ в коммерческих организациях»<sup>1</sup>

**Аннотация:** Цель статьи – проанализировать актуальные проблемы анализа факторов создания стейкхолдерской стоимости компании и выявить возможные варианты решения. Высокая интегрированность бизнеса, общества и государства обуславливает необходимость создания стейкхолдерской стоимости. Создание стоимости невозможно без анализа факторов, которыми оно обеспечивается. Актуальными проблемами анализа факторов стейкхолдерской стоимости являются выявление ключевых факторов, преобразование качественных факторов в количественные и сложность построения системы анализа совокупности факторов.

**Ключевые слова:** стейкхолдерская стоимость, факторы создания стоимости, актуальные проблемы анализа создания стоимости.

Анализ создания стейкхолдерской стоимости компании становится все более значимым в современной экономической науке и бизнесе в связи с ростом интегрированности бизнеса в основные сферы жизни общества и государства. Более того, теснота взаимосвязей компании, государства и общества на сегодняшний день настолько сильна, что некорректно рассматривать долгосрочную деятельность компании, направленную на создание стоимости, отдельно от субъектов и сторон, которых напрямую или косвенно она касается. Группы лиц, которые влияют на достижение организацией своих целей или которые находятся под влиянием организации в процессе достижения ею своих целей называются стейкхолдерами [5, 6, 7].

Учитывая, что в настоящий момент компания является квази-публичным институтом, число групп, которые заинтересованы в результатах компании или на которые деятельность компания оказывает влияние, достаточно велико. В первую очередь к ним относятся: сотрудники компании, покупатели и клиенты, поставщики, общество в целом, местное население, конкуренты и государство, а не только акционеры. Таким образом, подход к созданию стоимости компании с точки зрения учета интересов всех стейкхолдеров является в настоящий момент более объективным и эффективным для долгосрочного развития компании [2, 9], [3, 8].

Акцент на создании стоимости компании, отражающей интересы всех заинтересованных в деятельности компании сторон, предполагает детальный и

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – д.э.н., проф. О.В. Ефимова.

глубокий анализ факторов, создающих стейкхолдерскую стоимость. Факторы создания стейкхолдерской стоимости компании напрямую связаны с ключевыми группами заинтересованных сторон, так как стейкхолдерская стоимость должна максимально учитывать и отражать интересы заинтересованных сторон [1, 4, 10].

Несмотря на это, очевидно, что в рамках рассмотрения стейкхолдерской стоимости для отдельно взятой компании невозможно в полном объеме учесть интересы всех заинтересованных сторон. Это создает первую проблему анализа факторов создания стейкхолдерской стоимости компании – ранжирование стейкхолдеров и, соответственно, выделение ключевых факторов создания стейкхолдерской стоимости компании. Учитывая высокую конкуренцию среди компаний за предоставляемые стейкхолдерами ресурсы, требования стейкхолдеров с течением времени растут, а интересы разных групп стейкхолдеров не перестают противоречить друг другу. Например, клиенты заинтересованы в снижении цены, а топ-менеджмент компании в росте выручки от продаж. Не имея объективной возможности удовлетворить в полном объеме интересы всех заинтересованных сторон, компания встает перед ответственным выбором – приоритизацией стейкхолдеров, следствием которой будет выделение ключевых факторов создания стейкхолдерской стоимости компании. Наиболее распространенными методами решения данной проблемы являются отраслевой анализ, экспертные оценки, классификации заинтересованных сторон по нескольким признакам и ранжирование стейкхолдеров при помощи кумулятивных индексов.

В процессе отбора стейкхолдеров с точки зрения их значимости большинство компаний сталкивается с еще одной трудностью – конфликтом интересов между приоритетными группами стейкхолдеров в сфере конкуренции за один и тот же ресурс – выгоды, получаемые от взаимодействия с компанией.

Приемлемым вариантом решения данной проблемы является балансировка интересов стейкхолдеров с учетом имеющихся ограничений, например, таких как ограниченность и неделимость выгод, имеющихся в распоряжении компании для расчетов со стейкхолдерами. Для эффективного учета интересов всех стейкхолдеров необходимо не только идентифицировать все заинтересованные стороны, но также выявить их ожидания и требования, а впоследствии спрогнозировать и оценить потенциальные риски неудовлетворенности тех или иных групп стейкхолдеров.

После выделения ключевых факторов создания стейкхолдерской стоимости, перед компанией нередко встает задача преобразования качественного фактора создания стейкхолдерской стоимости в количественный. Для количественного описания удовлетворенности некоторых групп стейкхолдеров от работы с компанией может быть достаточно просто выбрать соответствующий денежный поток. Например, интересы и требования сотрудников компании можно оценить за счет уровня зарплат и премий, степень удовлетворенности собственников компании – с помощью такого показателя как экономическая

добавленная стоимость, а клиентов – через уровень цен на продукцию компании. Но существует большое количество групп стейкхолдеров, для которых преобразование качественного фактора создания стейкхолдерской стоимости компании в количественный далеко не так очевидно. Например, локальная общественность, проживающая на той территории, где компания активно ведет свою деятельность, или средства массовой информации или конкуренты.

Преодоление данной сложности осуществляется индивидуально для каждой отдельно взятой компании и обуславливается главным образом конъюнктурой и спецификой бизнеса компании, а также профессионализмом и опытом топ-менеджмента.

Проведя приоритизацию факторов создания стейкхолдерской стоимости компании, а также преобразовав ключевые факторы из качественных в количественные, компании необходимо построить единую систему анализа влияния совокупности факторов, а также каждого отобранного фактора в отдельности на долгосрочное создание стейкхолдерской стоимости. Проблема, с которой на данном этапе сталкивается большинство компаний, состоит в том, что универсальной, шаблонной и легко применимой для любого случая методологии анализа факторов создания стейкхолдерской стоимости компании на настоящий момент не существует. А отдельные практические исследования по этой тематике еще не доказали свою практическую применимость с точки зрения экстраполяции опыта. Таким образом, компании для качественного и практико-ориентированного анализа факторов создания стейкхолдерской стоимости необходимо самостоятельно разработать и внедрить соответствующую методологию анализа, учитывая все индивидуальные и специфические особенности своего бизнеса.

На этом этапе компании сталкиваются с несколькими разноплановыми проблемами. Во-первых, отсутствие необходимой для анализа информационной базы или чрезмерная сложность и стоимость ее формирования. Действительно, при анализе факторов создания стейкхолдерской стоимости, компании в большинстве случаев понадобятся не только свои внутренние данные (форма и частота которых также может требовать обработки), но также и внешние данные по отрасли, потребительскому спросу на продукцию, по показателям экономики в целом или по данным о деятельности конкурентов. Получение и обработка соответствующей информации могут быть для компании или невозможны, или могут потребовать такого количества временных и денежных затрат, что будут признаны нецелесообразными.

Второй проблемой при разработке и внедрении методологии анализа факторов создания стейкхолдерской стоимости компании может стать отсутствие необходимых и достаточных компетенций как у сотрудников компании, так и у ее руководителей. В данном случае уместно говорить не только об аналитических способностях, которые необходимы для разработки модели или математических способностях, которые нужны для ее решения, но также и о организаторских и управленческих, без которых невозможно внедрение полученных ре-

зультатов на практике. Кроме того, менеджмент должен понимать, что управление стейкхолдерской стоимостью компании относится больше к сфере стратегического, а не операционного менеджмента. В связи с этим результат и отдача от произведенных на основании сделанного анализа изменений могут быть заметны и количественно измерены только спустя некоторое время.

Учитывая увеличение тесноты взаимосвязей между бизнесом и остальными социальными институтами, тема анализа стейкхолдерской стоимости компании и факторов, на которых она базируется, становится все более востребованной и актуальной в последнее время. Для эффективного управления стейкхолдерской стоимостью компании в долгосрочной перспективе необходим анализ факторов, за счет которых она создается. Возможно именно сравнительная новизна стейкхолдерского подхода к оценке стоимости компании является причиной наличия нескольких значительных проблем и сложностей, с которыми сталкивается компания при анализе факторов создания стейкхолдерской стоимости компании. К актуальным проблемам, возникающим при анализе факторов создания стейкхолдерской стоимости компании можно отнести: выявление (алгоритм выявления) ключевых факторов с учетом уже проведенной приоритизации стейкхолдеров и балансировки их интересов. Решение данной проблемы может заключаться в отлаженности и независимости процедур, за счет которых происходит приоритизация стейкхолдеров и балансировка их интересов.

Вторая не менее актуальная проблема это преобразования качественных показателей, выражающих интересы и запросы ключевых групп стейкхолдеров в количественные. Универсального способа для устранения этой проблемы скорее всего предложить невозможно, но существуют ограничения, которым необходимо следовать, чтобы урегулировать данную проблему. А именно: необходимо как минимум учитывать текущую ситуацию на рынке и имеющиеся у стейкхолдеров альтернативы по вложению ресурсов, а также необходимо обращать внимание на специфические особенности, которые присущи данной компании, выделяют ее из числа остальных компаний, работающих на данном рынке.

На завершающем этапе анализа факторов создания стейкхолдерской стоимости, компания может столкнуться с трудностями при разработке методологии, позволяющей оценить как совокупность влияния всех ключевых факторов, так и каждого из них в отдельности. В первую очередь трудности касаются высоких затрат, как временных, так и денежных, при формировании информационной базы и отсутствия достаточных компетенций у сотрудников и менеджеров компании. В то же время, наличие методики анализа факторов [4], включая обоснование информационной базы и разработку эконометрической модели влияния факторов на стоимость компании позволяют решать данную проблему на практике.



## Литература

1. *Ефимова О.В.* Стейкхолдерский подход к анализу устойчивого развития компании // *Экономический анализ: теория и практика.* 2013. № 45. С. 41–52.
2. *Beer M., Nohria N.* Value maximization, stakeholder theory, and the corporate objective function, in: *Breaking the Code Change*, 2000.
3. *Berman S.L., Wicks A.C., Koteha S., Jones T.M.* Does stakeholder orientation matter? The relationship between stakeholder management models and firm financial performance. *Academy of Management. Journal* 42, 488–506, 1999.
4. *Efimova O.V., Samohina V.S.* Stakeholder Approach to Identification and Analysis of Value Creation Drivers // *Review of Business and Economics Studies.* Vol. 2 , Number 14, 2014. P. 62–70.
5. *Freeman R.E.* Stakeholder theory of the modern corporation. *General Issues in Business Ethics*, 1994.
6. *Figge F., Shaltegger S.* What is stakeholder value?, 2000.
7. *Fontaine C., Haarman A., Schmid S.* *The Stakeholder Theory*, 2006.
8. *Friedman A.L., Miles S.* «Stakeholders: theory and practice». Oxford University Press, 2006.
9. *Lorne F.T., Dilling P.* *Creating Values for Sustainability: Stakeholders Engagement, Incentive Alignment, and Value Currency.* New York Institute of Technology-Vancouver, 2011.
10. *Perrini F., Tencati A.* Sustainability and stakeholder management. The need for new corporate performance evaluation and reporting systems. *Business Strategy and the Environment*, 15 (5), 296–308, 2006.

## ЭВОЛЮЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО АУДИТА

**С.А. Наумова** – студент магистратуры, направление «Государственный аудит»,  
магистерская программа  
«Государственный аудит и контроль»<sup>1</sup>

**Аннотация:** Одним из этапов совершенствования работы государственных учреждений является появление особого вида государственного финансового контроля – государственного аудита. Основная задача аудита эффективности – давать законодателям и обществу в лице граждан – налогоплательщиков независимое и объективное представление об уровне качества управления, результативности, экономичности, продуктивности и эффективности использования государственных средств исполнительной властью. Институт государственного аудита выполняет регулятивные и конструктивные функции, помогая государству и обществу в проведении эффективных институциональных изменений и в выборе перспективных траекторий развития страны.

**Ключевые слова:** государственный финансовый контроль, государственный аудит, рациональность, эффективность, производительность, результативность, Счетная палата, бюджетные средства.

Если анализировать историю развития государственного финансового контроля, можно прийти к выводу, что финансовый контроль развивался в России вместе со становлением государственности, в зависимости от типа правления, вместе с совершенствованием законов и нормативно-правовой базы. Также важной вехой на пути эволюции государственного контроля является обеспечение независимости финансового контроля от проверяемого министерства, органа власти, введение в практику анализа выгод подлежащих проверке операций, помимо целесообразности и соответствия законодательно-нормативным актам, так называемые первые «ростки аудита эффективности», введение в практику предварительного контроля, кроме фактического. Важным этапом было и концентрация такого финансового контроля в одном учреждении (принцип «единства касс»), когда все финансовые потоки не рассредоточены по многочисленным кассам отдельных ведомств, а собраны в одну кассу одного ведомства (в один высший орган – прообраз современный Счетной палаты).

Таким образом, все правители на Руси осознавали важность финансового государственного контроля за государственной собственностью, ресурсами и бюджетом страны, потому что именно он способствовал росту государственности, порядка внутри страны и, конечно же, благосостояния и социальной защищенности граждан, поэтому я хотела бы подчеркнуть особую значимость данного вопроса.

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – д.э.н., проф. М.В. Мельник.

И поскольку одним из этапов совершенствования работы государственных учреждений является появление особого вида государственного финансового контроля – государственного аудита, – хотелось бы отдельно осветить место аудита в финансовом контроле и подчеркнуть значимость проблемы.

Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 25.12.2008 № 146н г. «Об обеспечении деятельности по осуществлению государственного финансового контроля», изданный в целях осуществления нормативного и методического обеспечения деятельности по осуществлению государственного (муниципального) финансового контроля федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации и исполнительно – распорядительными органами (должностными лицами) муниципальных образований, касается в основном только регулирования контрольных мероприятий, а именно: ревизий и проверок бюджетных средств, то есть он не реализует все функции финансового контроля, ориентированного на реализацию надзорной, управленческой и общественной функций. Такой контроль конечно же необходим, но недостаточен, поскольку проверяет только целевое использование бюджетных средств, что не дает понятия о рациональности, эффективности, производительности и результативности использования бюджетных средств.

4 августа 2013 года президент России Владимир Путин подписал закон о совершенствовании государственного финансового контроля и ответственности за нарушения бюджетного законодательства.

В нормативном акте вводится понятие двух видов государственного контроля – внешнего и внутреннего. Первый из них для правительства осуществляет Счетная палата. Второй вид контроля – внутренний – находится под ответственностью главных распорядителей бюджетных средств: Федерального казначейства и Росфиннадзора. Подписанный документ наделяет Счетную палату и контрольно-счетные органы полномочиями по государственному аудиту.

Государственный аудит и государственный контроль являются и разными, и взаимодополняющими элементами любой современной системы управления общественными ресурсами. При этом понятие «государственный аудит» относится больше к системе «внешнего», независимого публичного контроля (результаты всегда предаются гласности – это основной принцип проведения аудита) за деятельностью органов государства, а понятие «государственный финансовый контроль» используется для институтов и процедур, связанных с осуществлением внутреннего самоконтроля государства (прежде всего органов исполнительной власти).

Как вытекает из вышеизложенного, можно вывести основную функцию Счетной палаты: осуществление внешнего государственного финансового контроля в сфере бюджетных правоотношений.

Помимо бюджетных средств также необходимо брать в расчет государственное имущество, что определило необходимость перехода на аудит эффективности, который также реализуется в данное время Счетной палатой Россий-

ской Федерации, высшим независимым органом государственного аудита РФ, и ее региональными подразделениями.

**Место аудита эффективности в системе государственного финансового контроля** можно определить как завершающий или промежуточный его этап, направленный на исправление ситуации проверяемого объекта с экономической точки зрения, выполняет функцию «обратной связи» от проверяемого объекта к органам власти и к законодательным органам для принятия более эффективных управленческих решений палатами Федерального Собрания РФ.

Обладая современными информационными ресурсами, институт государственного аудита выполняет регулятивные и конструктивные функции, помогая государству и обществу в проведении эффективных институциональных изменений и в выборе перспективных траекторий развития страны.

В заключение о функциях Счетной палаты хочу еще раз подчеркнуть важность института государственного аудита, наделенного правом на независимую и самостоятельную оценку действий органов власти, бюджетополучателей и всех пользователей государственных ресурсов, который является не только важнейшим элементом системы предотвращения возможных ошибок планирования государственных программ, бюджета, законов, и проблем их исполнения, но также выполняет функцию легитимизации решений государства, а следовательно, непосредственно обеспечивает его стабильность.

Как следует из закона от 5 апреля 2013 г. № 41-ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации» кроме экспертиз (проектов федеральных законов о федеральном бюджете, международных договоров, документов стратегического планирования РФ, в том числе государственных программ РФ и межгосударственных целевых программ) и привычных ревизий годовой бюджетной отчетности главных администраторов средств федерального бюджета, в функции Счетной палаты как высшего органа государственного аудита стал входить аудит бюджетных средств, аудит состояния государственного внутреннего и внешнего долга Российской Федерации, долга иностранных государств и (или) иностранных юридических лиц перед Российской Федерацией, бюджетных кредитов, трансфертов и льгот, предоставленных из федерального бюджета, проведение аудита в сфере закупок товаров, работ и услуг, аудит систем финансовых расчетов в целях содействия формированию эффективной национальной платежной системы, что явилось этапом качественного скачка в эволюции финансового контроля.

Помимо вышеперечисленных функций Счетная палата также выполняет следующие важные для государства и для общества функции:

взаимодействие с государственными контрольными, правоохранительными и иными органами, заключение с ними соглашений о сотрудничестве, с контрольно-счетными органами субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, с высшими органами государственного аудита (контроля) иностранных государств и их международными объединениями, внесение в Совет Федерации и Государственную Думу предложений о совер-

шенствовании законодательства по вопросам, относящимся к компетенции Счетной палаты и регулярные отчеты перед Федеральным Собранием о результатах проводимых контрольных и экспертно-аналитических мероприятий.

Результаты аудита должны показывать степень достижения поставленных социально-экономических целей и задач, а также представлять, насколько использование государственных средств обеспечивает удовлетворение общественных потребностей.

### **Сущность государственного аудита**

Субъектами государственного аудита являются Счетная палата РФ и ее структурные подразделения в субъектах Российской Федерации.

Объектами государственного аудита являются:

1. Банк России,
2. НКО,
3. СГУ

- Президентские структуры
- Законодательные органы власти
- Исполнительные органы власти

А) Министерства.

Б) Федеральные службы и федеральные агентства.

В) Государственные комитеты.

Г) Внебюджетные фонды.

Д) судебные органы власти (Конституционный суд, арбитражный, общие суды).

- Коммерческие организации.
- Физические лица.

### **Задачи государственного аудита**

Основная задача аудита эффективности – давать законодателям и обществу в лице граждан-налогоплательщиков независимое и объективное представление об уровне качества управления, результативности, экономичности, продуктивности и эффективности использования государственных средств исполнительной властью.

Эффективный, развитый и правильно позиционированный «государственный аудит» относительно других государственных органов и общества, способен поставить под контроль бюрократию и избежать ситуаций, когда «местячковая», локальная эффективность может обернуться стратегическим поражением для страны (например, заключенный на кабальных условиях концессионный договор), когда такой «выигрыш» в данный момент времени может совершаться за счет будущих поколений, все эти задачи также входят в область ответственности государственного аудита. И это является важным этапом эволюции общественного контроля финансовых отношений, так как государственный аудит имеет свои принципы: объективности, независимости, открытости, гласности, а также эффективности использования бюджетных средств и ресурсов, что является весомым качественным отличием и новым стратегическим этапом развития финансового контроля в целом.

## **Цели государственного аудита**

Финансовый контроль занимался проверкой целевого использования бюджетных средств и выявлением отклонений от действующей нормативно-правовой базы, за которые можно применить различного рода санкции, а государственный аудит должен быть основан не на «силе принуждения», а на открытости, объективности, прозрачности деятельности. Таким образом, основной целью государственного аудита можно назвать поиск путей достижения честного, эффективного управления и полной ответственности государства.

Можно выделить следующие современные этапы эволюции аудита:

1 этап (1960–1970 гг.) – основными задачами внедрения государственного аудита эффективности были повышение эффективности деятельности институтов государства, формирование механизма оценки деятельности государственных органов, упорядочение потоков информации как базы аудита;

2 этап (1970–1980 гг.) – смещение акцента при проведении аудита эффективности на анализ результатов деятельности государственных органов и организаций и оценку полученного эффекта;

3 этап (1980–1990 гг.) – становление модели «системно ориентированного аудита эффективности»;

4 этап (конец XX века – настоящее время) – дальнейшая эволюция «системно ориентированного аудита эффективности» с учетом возрастания интенсивности международных финансовых потоков.

Оценивая все вышесказанное, можно выявить общие тенденции развития государственного аудита (по мере изменения условий и потребностей общественного сектора эволюционировали цели, задачи, объекты и методы финансового контроля, из которого был выделен особый вид финансового контроля – государственный аудит):

1) укрупнение объектов контроля, улучшение связи структуры и динамики расходов с долгосрочными целями государственной политики (совершенствование эффективного контроля над реализацией государственных программ);

2) усложнение задач;

3) основной ориентир не на поиск нарушений нормативно-правового законодательства в целях взыскания, а качественно иная цель – развитие механизма, позволяющего совершенствовать государственные программы, проекты законов, распределение бюджета и прочее еще на этапе разработки;

4) разработка единых стандартов аудита (федеральных и международных);

5) развитие нормативного и методологического обеспечения.

## **Литература**

1. Федеральный закон Российской Федерации от 04.11.2014 № 341-ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации».
2. *Степашин С.В.* Государственный аудит и экономика будущего. М.: Наука, 2008.

3. *Степашин С.В., Столяров Н.С., Шохин С.О., Жуков В.А.* Государственный финансовый контроль. СПб.: Питер, 2004.
4. Бюллетени Счетной палаты на сайте Счетной палаты, 2014. URL: <http://www.ach.gov.ru>.
5. *Мельник М.В.* Эволюция контрольной функции в условиях инновационной экономики // Инновационное развитие экономики. 2011. № 6.
6. Публикации в ежедневной общенациональной газете «Российская газета» за 2014 г.
7. Стратегия деятельности Счетной палаты до 2019 года. URL: <http://baze.garant.ru>.
8. Общие положения закона о Счетной палате. URL: <http://baze.garant.ru>.
9. *Антипова Т.В.* Классификация объектов государственного аудита // Бизнес в законе. 2008. № 2.
10. *Сугаипова И.В., Алексеева Е.Г.* Аудит эффективности использования бюджетных средств в интересах стратегии социально-экономического развития РФ // Вестник Адыгейского государственного университета. 2010. № 1 (Экономика).

## ПРОБЛЕМЫ ДЕНЕЖНОГО ИЗМЕРЕНИЯ ОБЪЕКТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

**К.А. Артамонова** – к.э.н., доц., доцент кафедры «Бухгалтерский учет в коммерческих организациях»

**Е.А. Марковнина** – студент магистратуры, направление «Экономика», магистерская программа «Бухгалтерский учет и правовое обеспечение бизнеса»

***Аннотация:** Ведение бухгалтерского учета невозможно без соблюдения базовых принципов, на которых основывается вся учетная система. Нарушение или некорректное соблюдение принципов приводит в негодность любую систему, в том числе и систему бухгалтерского учета. При этом можно выделить ряд принципов бухгалтерского учета, который допускает некоторую вариативность их соблюдения. А также принципы, которые по природе своей являются ключевыми и оказывают существенное влияние на систему, в основу которой такие принципы заложены. Принцип денежного измерения объектов учета по праву является ключевым. Однако природа этого принципа, а именно природа самих денег, претерпела существенные изменения в связи с развитием экономических отношений, что повлияло на качество оценки в бухгалтерском учете. В работе выявлены недостатки существующей денежной теории и дано описание проблем, возникающих в бухгалтерском учете под действием таких недостатков.*

***Ключевые слова:** принципы бухгалтерского учета, денежное измерение, справедливая стоимость, оценка.*

В настоящее время вопросы, связанные с оценкой в бухгалтерском учете стали одновременно наиболее важными и проблемными в учете и отчетности. На данный момент в российской системе учета происходит активное реформирование правил стоимостной оценки в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). В систему российского учета и отчетности введены такие новые виды стоимости, а именно текущая, или восстановительная, стоимость, приведенная, или дисконтированная, стоимость. Набирает обороты использование понятия «справедливая стоимость». От оценки зависит качество и как следствие привлекательность учетной информации, ее полезность. С помощью оценки можно варьировать конечный результат учетного процесса, а именно данные финансовые отчетности.

В основе любой оценки в бухгалтерском учете лежит денежное измерение. Оценивая факты хозяйственной деятельности в деньгах, мы выражаем определенную степень доверия денежному измерителю и, получая результат оценки того или иного объекта учета, мы принимаем экономическое решение, делаем выводы.



История денег претерпела немало изменений, и самое резонансное было связано с прекращением обеспечения денег. 15 августа 1971 года было ознаменовано крахом Бреттон-Вудской валютной системы, в этот день Президент Никсон отказал Франции в обмене долларов на золото. Как следствие произошла отмена золотого обеспечения национальных валют. Деньги потеряли собственную внутреннюю стоимость. Теперь внутренняя стоимость денег определяется с помощью рыночных механизмов. В связи с этим денежная стоимость подвержена колебаниям, связанным как с объективными экономическими причинами, так и с причинами, которые вызваны процессами, происходящими в других сферах человечества, например, политике.

Поэтому в качестве темы исследования были выбраны проблемы денежного измерения объектов бухгалтерского учета, так как изменения внутренней стоимости денег не могут не повлиять на качество оценки в бухгалтерском учете.

Объектом исследования является существующая практика бухгалтерской оценки активов и обязательств, которая регулируется действующими национальными и международными стандартами.

В соответствии с оценкой по фактической стоимости, объекты учета отражаются в отчетности в сумме произведенных затрат на их приобретение. Если экономика страны характеризуется высокими темпами инфляции, то следует признать следующие слабые стороны оценки по фактической стоимости:

- в балансе образуется инфляционная прибыль, что приводит к уменьшению реальной стоимости капитала и, как следствие, к снижению экономического потенциала компании;
- реальность отчетных данных ставится под сомнение.

Проблемы, возникающие в данной ситуации, вызваны тем, что стоимость денег с течением времени имеет тенденцию к изменению. Покупательная способность денег неустойчива и меняется под воздействием инфляции.

Учитывая вышесказанное, можно сделать вывод, что применяя в целях составления бухгалтерской отчетности оценку по фактической стоимости, следует понимать тот факт, что данные финансовой отчетности будут представлять собой определенный номинал, но не отражать реального положения дел в компании. Следовательно, правильность и целесообразность принятия экономических решений на основании такой отчетности ставится под сомнение. В дополнении ко всему, на основании такой отчетности невозможно выявить реальный размер потерь при утрате имущества; определить реальную рентабельность; провести эффективную политику оптимизации налогообложения; провести актуальную и качественную оценку сделки купли-продажи, слияния, поглощения; определить актуальную потребность в финансировании расходов по ведению хозяйственной деятельности.

Анализ практики использования оценки по справедливой стоимости в бухгалтерском учете позволяет установить следующее:

- возможности применения справедливой стоимости ограничены;
- такая оценка применяется к строго определенным МСФО объектам учета;

– стоимость, которую необходимо принять за справедливую, зависит от вида актива и возможности измерения его стоимости.

Современная экономика, представляющая собой сложную, динамичную систему, не соответствует методологическому и инструментальному контексту экономической науки с признаваемой в ней теорией денег. Виной тому существенные качественные изменения, произошедшие в экономике. В сфере денежных отношений преобладает спекулятивная норма поведения человека. Огромное количество транзакционных операций не обеспечивается реальными товарными ценностями, а носят лишь спекулятивный характер. В итоге в следствие спекулятивной стратегии финансового сектора периодически возникают финансовые кризисы.

Необходимо признать неполноту существующих теорий денег. То, что ни один финансовый кризис не был вовремя предсказан, свидетельствует о наличии некоторых «теоретических провалов» в этой сфере.

Нельзя отрицать тот факт, что бухгалтерский учет – всецело социальное явление. Другими словами, бухгалтерский учет – это воплощение тех процессов, которые происходят в социально-экономической среде. Главная задача бухгалтерского учета – формирование информации о деятельности компании, а также о ее имущественном состоянии. Такая информация должна отвечать определенным критериям качества. В бухгалтерском учете используются денежные измерители, выражающие важнейшие показатели деятельности компании. Функция денег как универсального измерителя заключается в том, что деньги выражают в качестве или ценность вещи. Денежное измерение ценности вещи, в отличие от измерения длины или веса, устанавливается посредством рыночных механизмов, т.е. субъективных мнений. Поэтому при изменении обстоятельств меняются и денежные меры. Людям свойственно преувеличивать истинность и объективность денежных измерений. В связи с этим цены, устанавливаемые современным рынком, подкрепленные расчетами, психологически настраивают на восприятие денежного измерения как абсолютно верного. Отсюда следует вывод, что любая денежная оценка по природе своей субъективна, а значит, бухгалтерская отчетность, представленная в денежном измерении, не может объективно обрисовать реальное положение дел компании. Зыбкость существующей теории денег заставляет еще больше сомневаться в корректности денежной оценки того или иного объекта учета.

В итоге, ставя под сомнение представление о сущности денег и их свойствах, нельзя с абсолютной уверенностью утверждать о достоверности и прозрачности бухгалтерской отчетности.

### ***Литература***

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 28.12.2013) // СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://consplus.ru>.
2. Приказ Минфина РФ «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации»

от 29.07.1998 № 34н (ред. от 24.12.2010) // СПС «Консультант Плюс».  
URL: <http://conc-plus.ru>.

3. *Лемещенко П.С.* Институциональная природа денег // Интернет-конференция «Россия: варианты институционального развития». URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/16207846/>.
4. Микроэкономика: практический подход (Managerial Economics): учебник / колл. авторов; под ред. А.Г. Грязновой, А.Ю. Юданова. 6-е изд., стер. М.: КноРус, 2011.
5. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник / под ред. В.Г. Гетьмана. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2012.
6. *Михалева Ж.Г.* Принцип временной определенности в системе бухгалтерского учета. URL: [http://www.auditfin.com/fin/2003/4/fin\\_2003\\_41\\_rus\\_02\\_01\\_Mihaleva/fin\\_2003\\_41\\_rus\\_02\\_01\\_Mihaleva.asp](http://www.auditfin.com/fin/2003/4/fin_2003_41_rus_02_01_Mihaleva/fin_2003_41_rus_02_01_Mihaleva.asp).
7. *Титова С.Н.* МСФО И РСБУ: различия и точки соприкосновения // Экономико-правовой бюллетень. 2001. № 8.
8. Внедрение МСФО в России: проблемы и перспективы: сборник статей / под ред. В.Г. Гетьмана, С.Н. Гришкиной, В.П. Сидневой. М.: Русайнс, 2014.

## ПРИМЕНЕНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДЬЮДИЛИДЖЕНС В ОПЕРАЦИОННОМ АУДИТЕ

А.Н. Болдырев – к.э.н., старший преподаватель кафедры  
«Экономический анализ»

**Аннотация:** В статье исследуется понятие, порядок проведения процедуры ДьюДилидженс, раскрываются ее исполнители и показывается ее значение для заинтересованных лиц.

**Ключевые слова:** аудит, контроль, управление рисками, оценка бизнеса.

ДьюДилидженс – это формирование объективного представления об объекте инвестирования, включающая в себя оценку инвестиционных рисков, объекта инвестирования и многих других факторов. В первую очередь эта процедура направлена на проверку законности и доходности планируемой сделки или инвестиционного проекта, однако важную роль играет полнота предоставляемой информации, что позволяет инвесторам или партнерам оценить все преимущества и недостатки сотрудничества.

Термин DueDiligence (от англ. DueDiligence, – обеспечение добросовестности) означает проведение комплексной оценки системы сбора и анализа информации о будущих или существующих контрагентах и партнерах для защиты собственности от возможного ущерба, проведение анализа деятельности компании финансовыми аналитиками, аудиторами и юристами. Такая оценка проводится посредством анализа всех аспектов приобретаемого бизнеса и выявление всех возможных рисков. Отсутствие такой проверки может привести к убыткам после смены собственника, судебным искам и другим негативным последствиям.

Процедура ДьюДилидженс проводится во время планирования возможной покупки или инвестирования. Изучается деятельность компании, собирается и анализируется любая информация о компании, обычно с использованием официальных источников, сети Интернет, публикаций в прессе. Поиск, оценка и анализ информации проводится для выяснения стоимости компании и выгод от ее приобретения. Сроки проведения процедуры ДьюДилидженс могут быть достаточно большими, в зависимости от размера и структуры приобретаемого бизнеса.

Таким образом, цель проведения процедуры ДьюДилидженс – минимизировать существующие предпринимательские риски – экономические, политические, правовые, маркетинговые, налоговые, в том числе:

- риск ошибочной оценки стоимости компании;
- риск невозврата дебиторской задолженности;
- риск причинения убытков;
- риск судебных преследований, в том числе ареста;

- риск признания сделки недействительной;
- риск захват или поглощения другой компанией;
- риск нанесения ущерба интеллектуальной собственности;
- риски, связанные с изменением законодательства;
- смена ключевых должностных лиц;
- административные риски.

От объективного проведения этих процедур зависит эффективность сделки. Такая экспертная оценка позволит предотвратить возможные конфликты интересов между заинтересованными сторонами.

В процессе проведения процедуры ДьюДилидженс принимаются во внимание как количественные показатели и финансовые данные, так и качественные показатели: оценка существующего менеджмента, внутренних процессов и процедур, стоимости лицензий, месторасположение и права на объекты недвижимости.

В процессе проведения DueDiligence, как правило, выполняются работы, которые можно разбить на три взаимосвязанные части:

- оценка стоимости пакета акций (стоимости имущественного комплекса, стоимости бизнеса).
- оценка системы бухгалтерского учета и достоверности отчетности и финансовый анализ; оценка налоговых рисков;
- юридическая оценка рисков из обязательств и совершенных сделок.

При этом оценщики, аудиторы и юристы работают в тесном взаимодействии, поскольку полная информация по сделке порой может быть дана только совместными усилиями. Теперь более подробно об этих трех группах специалистов, работа которых в комплексе и носит название DueDiligence.

Первая группа – это финансовые аналитики, их задача определить справедливую стоимость объекта инвестирования, дать покупателю диапазон стоимости предприятия при различных вариантах его будущего использования.

Может быть определена рыночная, инвестиционная или ликвидационная стоимость, в зависимости от того, покупается ли предприятие как действующее, для полного репрофилирования или для слияния с заказчиком. Финансовые аналитики предлагают заказчику несколько стандартов стоимости для принятия решения о покупке компании, оперируя определенным ценовым диапазоном.

Результатом работы этой группы специалистов является отчет об оценке бизнеса.

Вторая группа – это аудиторы, их целью является проведение финансовой проверки, экспертиза деятельности предприятия, а так же выделение налоговых выгод и рисков.

На этом этапе должен быть проведен анализ структуры выручки и затрат компании, оценка системы внутреннего контроля, анализ основных средств, финансовых вложений, дебиторской и кредиторской задолженности, запасов компании; также проводится анализ кредитных договоров и обязательств, ана-

лиз условных обязательств, полноты и достоверности учета активов и обязательств. Заключительная стадия работы - выделением потенциальных налоговых рисков и выгод, а также выявление и цифровое выражение потенциальных налоговых обязательств, имеющих у Компании.

Структура данных, которую предоставляют аудиторы, как правило выглядит следующим образом.

- Анализ структуры выручки и затрат компании за анализируемый период, анализ основных показателей деятельности компании.

- Оценка системы внутреннего контроля в части документооборота, относящегося к расходам Компании. Выборочный анализ качества и полноты документов, подтверждающих расходы Компании.

- Анализ основных средств: общий состав, начисленный износ, результаты переоценки.

- Анализ финансовых вложений Компании.

- Анализ дебиторской задолженности.

- Анализ запасов Компании: состав, стоимость, динамика, неликвиды.

- Анализ кредиторской задолженности.

- Анализ кредитных договоров и обязательств: состав кредиторов/заимодавцев и объем привлеченных средств, условия привлечения кредитов и займов.

- Анализ условных обязательств (штрафы; пени; поручительства, выданные в обеспечение долгов третьих лиц; индоссированные векселя; иски, предъявленные Компании; залоги и иные вещно-правовые обременения имущества Компании).

- Анализ полноты и достоверности учета активов и обязательств, отраженных за балансом Компании.

- Рассмотрение и комментарии по перечисленным ниже вопросам с выделением любых потенциальных налоговых рисков и выгод. Выявление, обобщение и, по возможности, цифровое выражение всех существенных налоговых рисков, неучтенных и (или) потенциальных налоговых обязательств, имеющих у Компании.

Результатом работы аудиторов является отчет о финансовой экспертизе.

Третья группа специалистов – это юристы, их задачей является проведение юридической и правовой экспертизы деятельности компании, с целью максимально выявить риски, связанные с ее покупкой.

Юристы проводят обзор учредительных документов, юридического статуса, документов о корпоративном управлении, решений коллегиальных органов управления и основных доверенностей. Анализируются основные сделки с акциями, сведения об акционерах, их имущественных и неимущественных правах. Изучается государственное регулирование деятельности компании, основные контракты и имущественные права компании, трудовые отношения и претензионно-исковая деятельность.

Как правило при проведении процедуры ДьюДилидженс действия юристов направлены на рассмотрение следующих вопросов.

1. Корпоративное управление, включающее:
    - 1.1. Учредительные документы Компании;
    - 1.2. Юридический статус Компании;
    - 1.3. Основные документы, определяющие корпоративное управление Компании;
    - 1.4. Копии протоколов заседаний совета директоров, собраний акционеров, всех рабочих групп и комитетов Компании;
    - 1.5. Список основных доверенностей Компании
  2. Акции и акционеры Компании, включающие:
    - 2.1. Основные сделки с акциями Компании и данные об изменении владельцев;
    - 2.2. Список акционеров Компании;
    - 2.3. Имущественные и неимущественные права акционеров Компании;
    - 2.4. Соглашения акционеров Компании;
  3. Регулирующие аспекты деятельности Компании, включающие:
    - 3.1. Лицензии и разрешения Компании
  4. Основные контракты и прочие транзакции, включающие:
    - 4.1. Контракты с основными поставщиками и покупателями;
    - 4.2. Займы, гарантии, лица, имеющие гарантии, различные типы векселей и обязательств;
    - 4.3. Анализ договоров аренды/лизинга помещений и других активов: виды, объемы, сроки действия, механизм ценообразования, возможность расторжения и / или перезаключения на отличных условиях.
  5. Документы, подтверждающие имущественные права Компании, включающие:
    - 5.1. Права на недвижимость и прочие активы Компании;
    - 5.2. Акции и прочие ценные бумаги, которыми владеет Компания;
    - 5.3. Прочие существенные материальные и нематериальные активы Компании;
    - 5.4. Договоры залога, закладные и прочие обязательства по активам Компании.
  6. Персонал и трудовые отношения, включающие:
    - 6.1. Коллективный договор и прочие соглашения между персоналом и Компанией.
  7. Судебные иски и прочие претензии, включающие:
    - 7.1. Судебные иски к Компании (основные случаи);
    - 7.2. Основные существующие претензии / судебные иски;
    - 7.3. Основные неудовлетворенные претензии / судебные иски.
- Результатом работы юристов является отчет о юридической экспертизе компании.

В настоящее время для участников российского инвестиционного рынка все более очевидной становится необходимость управления рисками своей деятельности, улучшения управления финансами, формирования взвешенной ин-

вестиционной политики. Формирование новых взаимосвязей компаний, необходимость модернизации производства, развития отношений с инвесторами и возможность выхода на международные рынки капитала привели к тому, что требование прозрачности деятельности сегодня – уже не мода, а обязательное требование как для компаний, претендующих на лидирующие позиции на своих рынках, так и для менее крупных развивающихся компаний. Принцип «Знай своего партнера» – основополагающий при выборе формы бизнес-партнерства и договорных условий реализации проекта или сделки.

Банк, предоставляющий кредит клиенту, инвестор, намеревающийся приобрести бизнес, фирма, заключающая торговый контракт - все они хотят быть уверены в надежности и прибыльности совершаемой сделки. Такая уверенность может быть основана только на полной, достоверной и объективной информации о финансовом состоянии, правовом статусе и рыночной позиции компании-контрагента. Для сбора и анализа необходимой информации заинтересованное лицо прибегает к специальной процедуре комплексной проверки, получившей в мировой практике название *duediligence*.

Одна из наиболее частых проблем - это ситуация, когда продавец отказывается представить запрошенную документацию, не содействует в ее предоставлении, направляет покупателя к сотрудникам, которые не знают ответы на вопросы. Это говорит об опасениях, которые продавец испытывает в связи с предоставлением информации консультантам. В конечном счете – это вопрос недоговоренности между продавцом и покупателем.

В ходе всего процесса покупателю следует учитывать стресс, который возникает при взаимодействии его персонала с продавцом. Процедура ДьюДилидженс нарушает обычный распорядок бизнеса и может быть расценена продавцом как необоснованное подозрение со стороны покупателя. Продавец может опасаться негативных последствий для ведения бизнеса и его будущей продажи другим лицам, если предполагаемая сделка не состоится. Некоторые потенциальные сделки срывались из-за строгостей процедуры ДьюДилидженс, вызывающей неприязнь у сторон.

Консультанты рекомендуют обсуждать основные правила ДьюДилидженс еще в процессе переговоров между покупателем и продавцом в письме или соглашении о намерениях. В таком письме указывается время, требующееся для проведения ДьюДилидженс, возможность копирования документов, перечень документов, к которым должен быть организован доступ.

Очень важно заручиться обязательством продавца содействовать в проведении ДьюДилидженс и гарантировать доступ к персоналу, документам, служебному помещению. Продавец всегда опасается распространения информации и озабочен сохранением конфиденциальности, поэтому наиболее приемлемым вариантом является заключение отдельного соглашения о конфиденциальности.

Однако, несмотря на все препятствия, ДьюДилидженс в России постепенно развивается, чему способствует выход на международные рынки капитала, а так же все усиливающиеся требования инвесторов к раскрытию информации об



объекте финансирования. В связи с потребностью в данном виде услуг в ближайшие годы процедура ДьюДилидженс должна получить в России более широкое распространение.

### ***Литература***

1. Анализ и оценка рисков в бизнесе: учебник и практикум / Г.А. Махонкова, Т.Г. Касьяненко. СПб.: Юрайт, 2014.
2. *Прокопенко Ю.И.* Анатомия рисков. М.: Кворум, 2013.
3. Информационно-правовая система СПС «КонсультантПлюс».

# АУДИТ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК ОДНО ИЗ ИННОВАЦИОННЫХ НАПРАВЛЕНИЙ СОВРЕМЕННОГО АУДИТА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

**В.А. Карпова** – студент магистратуры, направление «Государственный аудит»,  
магистерская программа  
«Государственный аудит и контроль»<sup>1</sup>

**Аннотация:** *Статья посвящена исследованию относительно нового понятия в теории и практике российской аудиторской деятельности – аудита эффективности; выявлению его целей, необходимости для современных организаций. Также в статье затрагиваются основные виды аудита эффективности, анализируются преимущества и недостатки каждой из форм осуществления данного аудита.*

**Ключевые слова:** *аудит эффективности, аудит бизнес-процессов, внутренний аудит, аутсорсинг, косорсинг.*

Сегодня в сложившихся условиях хозяйствования предприятия вынуждены повышать эффективность производственной и управленческой деятельности и транспарентность бизнес-процессов с целью привлечения дополнительных инвестиций, повышения рентабельности деятельности и увеличения доходности.

Для этих целей компании развивают систему внутреннего аудита, проводят аудит эффективности бизнес-процессов, а аудиторам, в свою очередь, необходимо иметь высокую квалификацию, отлично разбираться в широком спектре имеющихся на предприятии бизнес-процессов, быть способными легко найти выход из любых нестандартных ситуаций.

На мой взгляд, основной целью внедрения аудита эффективности бизнес-процессов является определение недочетов в сфере управления компанией. При этом акцент делается не на точности ведения учета и поиске отступлений от законов и правил, а на систематической оценке результативности и эффективности использования ресурсов для достижения планируемых целей, поиске причин неэффективности процессов и возможностей оптимизации. Кроме этого, здесь важно выявить возможности улучшения хозяйственной деятельности и внести рекомендации касательно улучшений деятельности или дальнейших действий.

В связи с новизной данного понятия в теории и практике аудиторской деятельности многие иностранные и отечественные экономисты приравнивают аудит эффективности бизнес-процессов к понятию управленческого аудита. Так, О. В. Ковалева и Ю. Л. Константинов отождествляют эти два понятия, используя для этого иной термин – «аудит результатов»<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – д.э.н., проф. М.В. Мельник.

<sup>2</sup> Булыга Р.П. Инновации современного аудита: аудит эффективности бизнес-процессов // Аудитор. 2012. № 3. С. 17.

Также А.Д. Шеремет считает, что аудит эффективности бизнес- процессов близок к управленческому аудиту и представляет собой «систематический анализ хозяйственной деятельности организации, проводимый для определенных целей: оценки эффективности управления, выявление возможностей улучшения хозяйственной деятельности, внесение рекомендаций относительно улучшения деятельности».

Профессор Р.П. Булыга под аудитом эффективности понимает «системный процесс, посредством которого компетентное независимое лицо накапливает и оценивает информацию, характеризующую бизнес-операции хозяйствующего субъекта, с целью определить и выразить в своем заключении степень эффективности осуществления и координации бизнес-процессов с точки зрения их влияния на создание внутренней стоимости бизнеса»<sup>1</sup>. Данное определение показывает объект аудита – бизнес-процессы, а также указывает на цель аудита – оценку эффективности управления экономическим субъектом.

Известно о широкой распространённости данного вида аудита в зарубежных странах, однако в России он тоже приобретает популярность в последнее время. В отличие от обязательного аудита он не регламентируется федеральным законом, то есть является инициативным. Решение о его проведении принимает руководство предприятия или его учредители. Стоит отметить, что аудит эффективности бизнес-процессов целесообразно и желательно применять в совокупности с традиционным аудитом, то есть с аудитом финансовой отчетности.

Говоря об этапах аудита эффективности, важно сказать о том, что он включает в себя четыре основных этапа. Первый этап, назовем его подготовительным, заключается в описании существующих бизнес-процессов и в составлении технологической карты бизнес-процессов аудируемого лица. Вторым этапом – предварительное обследование – предусматривает изучение структуры бизнес-процессов, оценку их соответствия стратегии организации, оценку рисков и системы внутреннего контроля. На третьем, основном этапе, осуществляется поиск ключевых бизнес-процессов, осуществление аудита и детального экономического анализа по отношению к ним. И, наконец, на заключительном этапе уже формируется мнение о степени эффективности осуществления бизнес-процессов, и их координация с точки зрения влияния на создание внутренней стоимости бизнеса в будущем развитии компании.

Интересно также отметить, как аудит бизнес-процессов может осуществляться в организации. Он может применяться в таких формах, как создание собственной службы по аудиту эффективности бизнес-процессов; аутсорсинг; косорсинг.

**Внутренний аудит** представляет собой современную форму независимого финансово-хозяйственного контроля, обеспечивающую комплексную оценку результатов деятельности экономического субъекта и предполагает формиро-

---

<sup>1</sup> Булыга Р.П. Инновации современного аудита: аудит эффективности бизнес-процессов. С. 19.

вание мнения о результатах его деятельности как в целом, так и по структурным подразделениям (центрам ответственности, видам деятельности).

Внутренний аудит выполняет функцию оценки надежности и эффективности деятельности организации в процессе управления рисками, с которыми сталкивается компания в процессе корпоративного управления. Внутренний аудит - это постоянный, нацеленный на будущее процесс, задача которого - содействовать руководству компании в достижении поставленных целей наиболее эффективным образом. Его стратегическая направленность должна быть адекватной целевым установкам этой системы<sup>1</sup>.

Необходимость внутреннего аудита возникает по причине того, что высшее руководство не контролирует деятельность организации и низших управленческих структур с необходимой периодичностью. Информацию об этой деятельности руководству дает внутренний аудит, подтверждая при этом достоверность отчетов. Он обеспечивает защиту от ошибок и злоупотреблений, находит основные «зоны риска», определяет возможности устранения последующих отклонений и недостатков, помогает обнаружить и усилить сильные стороны в системе управления.

Внутренний аудит необходим главным образом для прекращения потери ресурсов, оптимизации бухгалтерского учета, а также для осуществления требуемых изменений внутри предприятия. Характерная черта внутреннего аудита заключается в том, что он осуществляется в момент совершения и документального оформления хозяйственных операций, что позволяет своевременно обнаруживать и устранять недостатки в работе, а также применять соответствующие меры к их предупреждению.

Подчеркнем основные преимущества создания собственной службы по аудиту эффективности бизнес-процессов:

- 1) специалисты компании хорошо ознакомлены с внутренней организацией компании и отраслевыми характеристиками бизнеса;
- 2) полученные навыки и опыт в ходе решения аудиторских задач штатными аудиторами остаются внутри компании;
- 3) руководители компании могут использовать внутренний аудит как «площадку» для профессионального роста и карьерного развития будущих управленческих кадров.

Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что собственный внутренний отдел по аудиту эффективности бизнес-процессов является достаточно эффективной формой аудита, но, с другой стороны, самой дорогостоящей. Для функционирования в полную силу обязательно нужно иметь как минимум трех специалистов, имеющих опыт работы в различной области деятельности: экономист, финансист, юрист, технолог, специалист в области информационных технологий и пр. Если же в компании есть служба внутреннего аудита, то спе-

---

<sup>1</sup> Внутренний аудит в современной системе управления организацией. Журнал «Аудитор» № 6-2012 от 9 июля 2012 // URL: <http://gaap.ru/articles/Vnutrenniy-audit-v-sovremennoy-sisteme-upravleniya>.

циалисты, которые осуществляют аудит эффективности бизнес-процессов, могут сфокусироваться непосредственно в рамках данной службы. Нерационально создавать функцию аудита эффективности бизнес-процессов как составную часть отдела экономического анализа, финансового или ревизионного отдела.

Еще одна форма применения аудита эффективности бизнес-процессов – это **аудиторский аутсорсинг**, представляющий собой передачу сторонней организации функций внутреннего аудита бизнес-процессов.

Востребованность услуг по аутсорсингу бизнес-процессов на рынке аудиторских услуг становится сегодня популярнее. Все большее количество организаций стремятся передать непрофильный функционал профессионалам и сконцентрировать свое внимание и действия на вопросах основного бизнеса.

Аутсорсинг бизнес-процессов может касаться любых непрофильных функций клиента, таких, как ведение бухгалтерского учета в соответствии с МСФО и российскими стандартами бухгалтерского учета, подготовка финансовой отчетности в соответствии с принципами МСФО, подготовка бухгалтерской и налоговой отчетности в соответствии с требованиями российского законодательства, бюджетирование, финансовое планирование, кадровое администрирование и другое.

Обозначим главные преимущества аудиторского аутсорсинга бизнес-процессов. Во-первых, это сосредоточение ресурсов и внимания организации на ведении основного бизнеса. Во-вторых, сокращение затрат на аудит бизнес-процессов, включая расходование средств на персонал, на консультационные услуги. Следующее преимущество – получение доступа к лучшим ресурсам и стандартам ведения бизнеса для качественного выполнения непрофильных функций. И последнее, что считаю необходимым отметить – перенесение рисков и ответственности на профессиональную компанию, оказывающую услуги по аутсорсингу.

Обобщая все вышесказанное, сделаем вывод о том, что аудиторский аутсорсинг является, на мой взгляд, наиболее эффективной и наименее материально затратной формой аудиторского контроля, в отличие от создания собственной службы по аудиту эффективности бизнес-процессов, применение которой в организации является экономически нецелесообразно.

Имеет право на существование также следующая форма аудиторского контроля – **косорсинг**, суть которого заключается в том, что в рамках компании создаются органы внутреннего аудита, но в том числе привлекаются эксперты специализированной компании или внешние консультанты. Иными словами, косорсинг является симбиозом двух вышеназванных форм аудита бизнес-процессов, так как подразумевает и создание службы аудита внутри организации, и привлечение сторонних аудиторов. Преимущество этого метода заключается в том, что аудиторские ресурсы привлекаются тогда, когда это необходимо (например, при внедрении новой системы или необходимости провести внеплановый аудит организации не придется расширять свой штат или отвлекать специалистов от выполнения других проектов), также он предполагает повышение качества аудита бизнес-процессов.

Таким образом, косорсинг объединяет преимущества внутреннего аудита и аутсорсинга, и, на наш взгляд, является самой эффективной формой аудита бизнес-процессов, так как позволяет обеспечить качественное решение задач при рациональных затратах.

В заключение отметим, что проведение аудита эффективности бизнес-процессов в современных условиях является необходимым для ряда компаний/корпораций, которые стремятся выявить, локализовать и устранить проблемные участки в работе компании, признают важность наличия эффективной системы управления рисками, надежных механизмов внутреннего контроля и прозрачных процессов корпоративного управления с целью интегрироваться в международные финансовые рынки, расширить свою деятельность и повысить стоимость своей компании.

### ***Литература***

1. Булыга Р.П. Инновации современного аудита: аудит эффективности бизнес-процессов // Аудитор. 2012. № 3.
2. Булыга Р.П., Мельник М.В. Аудит бизнеса. Практика и проблемы развития: монография. М., 2013.
3. Внутренний аудит в современной системе управления организацией // Аудитор. 2012. № 6-2012. 9 июля. URL: <http://gaap.ru/articles/Vnutrenniy-audit-v-sovremennoi-sisteme-upravleniya>.
4. Ситнов А.А. Операционный аудит и его предметная область / А.А. Ситнов // Аудит и финансовый анализ. 2007. № 2. С. 146–153.
5. Харисова Ф.Т. Об определении аудита эффективности бизнес-процессов организации как самостоятельного вида аудита // Аудиторские ведомости. 2012. № 10. С. 28–36.
6. Инициативный аудит: аудит эффективности. URL: <http://www.oleg-off.ru/?p=343>.

## ВНУТРЕННИЙ АУДИТ: ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ В РОССИЙСКУЮ ПРАКТИКУ

М.Г. Гогсадзе – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Аудит и финансовый консалтинг»<sup>1</sup>

**Аннотация:** В статье рассмотрены основные проблемы внедрения внутреннего аудита на российский предприятия. Определены основные цели, задачи, функции внутреннего аудита. Выделяются и описываются характерные недостатки организации аудита. Обозначена проблема непонимания понятия и сущности внутреннего аудита в нашем российском обществе.

**Ключевые слова:** внутренний аудит; внутренний контроль; риск; мониторинг.

В рамках развития рыночной экономики в нашей стране и совершенствования методов управления предприятиями, функционирующими в рамках условий, задаваемых данным типом хозяйствования, в настоящее время проходит процесс внедрения в российскую практику такой системы, как внутренний аудит. В общих чертах внутренний аудит можно представить как относительно независимую деятельность по проверке и оценке работы предприятия в интересах администрации и собственников.

Кроме того, в рамках настоящей статьи мы будем исходить из того, что основная цель внутреннего аудита – это систематическая помощь сотрудникам предприятия в достижении оптимального эффекта при выполнении своих функций. Необходимость внедрения внутреннего аудита определяет эффект масштаба, свойственный рыночной экономике (как мы помним, теоретически в рамках советской плановой экономики, укрупнение и расширение производства было исключительно положительным фактором). Эффект масштаба в рыночной экономике подразумевает, что при расширении предприятия кроме положительных эффектов (в первую очередь, увеличения доходов) возникают отрицательные эффекты (сводящиеся не только к увеличению расходов – на заработную плату, обслуживаемые площади, налоги т.д., но и к проблемам в управляемости предприятии). Особенно актуальным становится проведение внутреннего эффекта при диверсификации производства, при географическом расширении предприятия, когда возникает географическая разобщённость точек управления. Данный фактор становится всё более влияющим на деятельность предприятий, так как современные средства перевозок и связи, а также развитие логистических возможностей открывают широкое поле для развития предприятий при условиях адекватно проводимого внутреннего аудита, который позволяет

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – д.э.н., проф. И.Ф. Ветрова.

«держать руку на пульсе» и своевременно реагировать на угрозы, исходящие от внутренней среды функционирования компании.

Также в качестве отличительной черты внутреннего аудита (по сравнению с внешним) следует отметить то, что проводят его аудиторы, которые являются сотрудниками предприятия, на котором проходит процесс аудирования. В редких случаях в небольших компаниях, которые не могут позволить иметь себе в штате аудиторов-сотрудников, но нуждаются во внутреннем аудите, его проведение может быть поручено ревизионной комиссии или передано на аутсорсинг специализированной аудиторской фирме. Иногда функции внутреннего аудита берут на себя генеральный или исполнительный директор, иные члены администрации предприятия. Следует отметить, что именно такая модель построения аудита, где директор может выступать именно аудитором, а никак не получателем информации по результатам внутреннего аудита, соответствует требованиям, которые устанавливают Международные профессиональные стандарты внутреннего аудита. Получателем, заказчиком бизнес-процесса внутреннего аудита согласно нормам, внедряемым в российскую практику, является собственник предприятия (через собрание акционеров, например, как это закреплено в Законе Сарбейнса–Оксли (англ. Sarbanes-Oxley Act, SOX), принятом в США в 2002 г.).

В общих чертах схема внутреннего аудита выглядит достаточно просто и потенциально эффективно для повышения управляемости компании. Однако практика показывает, что при внедрении данной процедуры на российских предприятиях возникает ряд проблем, причины и возможности устранения которых будут освещены в настоящей статье.

Российская практика имеет свою специфику, так как опыт развитых стран намного богаче и уже давно внутреннему аудиту уделяется не менее, а иногда и более внимания и ресурсов, чем внешнему. Российский же опыт внутреннего аудита во многом не так давно ограничивался деятельностью ОТК, которые охватывали лишь малую часть производственного процесса, и только. Однако в современных условиях субъектам внутреннего аудита разработка и обоснование практических рекомендаций относительно применения методики определения рейтинговой оценки надежности дебиторов (покупателей, заказчиков), исполнителей бизнес-процессов в рамках компании, и подходов к проведению внутреннего аудита общей политики развития компании в условиях инфляционных процессов осени 2014 г., направленных на нивелирование возникающих рисков. Проанализировав рассмотренные факторы внешней и внутренней среды предприятий, автор настоящей статьи полагает, что с точки зрения внутреннего аудита наибольшее внимание необходимо уделять анализу внутренних факторов как наиболее значимых и управляемых. Однако с позиции внутреннего аудита в условиях риска и неопределенности именно фактор инфляции будет оказывать наибольшее влияние среди внешних факторов. Безусловно, немаловажно и проявление иных факторов – таких, например, как развитие конкурентной среды, но с точки зрения автора настоящей работы для внутреннего



аудита фактор инфляции как локатор изменения макроэкономической ситуации в целом, является важнейшим.

Несмотря на множество научных работ и публикаций, в настоящее время остаются нерешенными вопросы относительно оптимизации внутреннего аудита в современных российских условиях, а также определения рейтинговой оценки надежности критериев внутреннего аудита для целей формирования управленческих решений. Большинство работ по теме статьи являются калькой с зарубежных источников и не соответствуют не специфическим российским социально-экономическим условиям, аналога которым фактически нет, ни особенностям российского менталитета, которые влияют на уровень коррупционной составляющей, как при функционировании предприятия в обычном режиме, так и в рамках проведения внутреннего аудита.

Введение менеджерских практик в целом и функции внутреннего контроля в частности потребовало развития внутреннего аудита как составной части внутреннего контроля. Использование в практике управления предприятиями наработок, сформированных практикой ведения внутреннего контроля, позволит внутренним аудиторам осуществлять мониторинг основных показателей функционирования предприятия по заданным критериям, а руководителям службы внутреннего аудита предоставит возможность эффективно планировать проверки. Так, на данном этапе представляется целесообразным воспользоваться аналогами предложенных в статье А.В. Сметанко «Прикладные аспекты внутреннего аудита дебиторской задолженности в акционерных обществах» [1] критериев. Приведенные признаки и критерии оценки позволяют внутренним аудиторам на этапе планирования и в процессе проведения внутреннего аудита проводить группировку факторов внутренней и внешней среды по группам рисков, определять целесообразность условий действующих договоров и кредитования.

При этом следует отметить, что внутренний аудит как необходимая составляющая хозяйственной деятельности предприятия получил признание на государственном уровне, а не только в доктринальной составляющей управления: так в Перечне терминов и определений, используемых в правилах (стандартах) аудиторской деятельности, одобренных Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ [2], внутренний аудит трактуется как организованная на экономическом субъекте в интересах его собственников и регламентированная его внутренними документами система контроля над соблюдением установленного порядка ведения бухгалтерского учета и надежность функционирования системы внутреннего аудита. Оно фактически повторяет определение, которое содержит Международный стандарт аудита № 610 «Рассмотрение работы внутреннего аудита».

Анализ внутреннего аудита уже на уровне терминологии позволяет выявить первую проблему внедрения внутреннего аудита в российскую практику – сложность определения понятия и сущности внутреннего аудита. Несмотря на длительную (по сравнению со многими другими современными экономиче-

скими терминами) практику внедрения, до настоящего времени внутренний аудит остаётся для многих менеджеров и даже непосредственно аудиторов довольно размытым понятием.

Так, Постановление Правительства РФ об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности ещё более обобщённо определяет суть внутреннего аудита, используя следующие указания: ответы на запросы, направленные внутренним аудиторам, могут иметь отношение к их деятельности, касающейся организации и функционирования системы внутреннего контроля аудируемого лица, и дать представление о том, насколько удовлетворительно реагировало руководство аудируемого лица на результаты этой деятельности [3]. Похожее определение содержат документы Международного института внутренних аудиторов.

Как мы видим, по сравнению с более ранней версией, современное определение конечной цели аудита не ограничивается бухгалтерией, но в целом не вносит определённости в детали механизма внутреннего аудита. Однако в данных определениях содержатся те отличительные черты в отношении субъектов и целей внутреннего аудита, которые мы отметили в рамках настоящей статьи, поэтому их возможно использовать как базовые.

Максимально детализировано определение внутреннего аудита (с позиций, принимаемых в рамках настоящей статьи) в Кодексе корпоративного поведения, рекомендованный к использованию ФКЦБ России [4], который отмечает что «внутренний контроль позволяет оперативно выявлять, предотвращать и ограничивать финансовые и операционные риски, а также возможные злоупотребления со стороны должностных лиц. Тем самым надлежаще организованный внутренний контроль сокращает расходы общества и способствует эффективному управлению его ресурсами». Как мы видим, в отличие от вышеприведённых, это определение акцентирует внимание ещё на одном важном моменте – возможности злоупотреблений. Который является одним из ключевых, ведь если бы можно было исключить человеческий фактор, бизнес бы был намного более прогнозируемым.

Таким образом, в рамках проведения внутреннего аудита сотрудники организации (или привлечённые лица в условиях максимально возможной конфиденциальности) осуществляет поиск, обработку и представление информации для её изучения руководством предприятия по двум основным направлениям:

- эффективность деятельности предприятия в текущий момент;
- эффективность существующих систем контроля, определяющая потенциальную эффективность деятельности предприятия.

Стоит отметить, что деятельность внутренних аудиторов не только аналитическая, но и консультативная. При формировании соответствующих проектов решений руководитель службы внутреннего аудита должен учитывать в условиях изменения инфляционные процессы для нивелирования негативных последствий, связанных с обесцениванием денежных средств. В случае инфляционных процессов и других внешних рисков, как полагает автор, наиболее при-

емлемым является использование риск-ориентированного подхода. Таким образом, внутренний аудит, не смотря на название, включает и анализ внешних факторов.

Проблемы в деятельности аудиторов могут возникать как на первом этапе (умышленное искажение информации, небрежное ведение учёта и иные проблемы на этапе получения сведений о деятельности предприятия не позволяют эффективно оценить его положение в настоящий момент), так и на втором этапе. Однако тщательное исследование объективных данных по двум указанным направлениям позволяет при должной добросовестности аудитора определить текущее состояние дел на предприятии.

Проблема организации внутреннего аудита в настоящее время, особенно в географически рассредоточенных предприятиях, заключается в необходимости контролировать функционирование реальных объектов и целостность бизнес-процессов фактически через виртуальное пространство. Следует отметить, что использование электронных технологий и средств платежа предполагает значительное расширение участников расчетов. Необходимо контролировать взаимодействие с субъектами, обеспечивающими функционирование платежных систем, субъектами платежной инфраструктуры, а также клиентами. При этом возникают так называемые риски взаимодействия, которые характеризуются существенной спецификой. При этом контроль должен быть направлен на безопасность, бесперебойность и эффективность функционирования всех структурных элементов хозяйственной деятельности предприятия.

Учитывая, что каждой целенаправленной деятельности в бизнесе свойственны риски и понизить их можно лишь до определенного остаточного уровня, при организации мероприятий по снижению рисков необходимо риски согласовать и иерархически связать с рисками основной деятельности.

Внутренний аудитор служит своеобразным передатчиком информации, обратной связи на предприятии. Если руководство определяет политику, курс развития компании, которые передаёт через издание локальных нормативно-правовых актов – приказов, распоряжений, инструкций, руководств, то внутренний аудит позволяет определить, насколько эффективно данный курс реализуется. Также внутренний аудит позволяет предотвратить внутрикорпоративное мошенничество на всех уровнях менеджмента.

Однако с учётом того, что администрация предприятия является не конечным получателем информации, им является собственник, это определяет вторую существенную проблему внедрения внутреннего аудита в российскую практику – сопротивление формирования внутренней отчётности как в целях избежания споров о происходящих в рамках осуществления хозяйственной деятельности процессов, так и попытка скрыть результаты неэффективной политики руководства предприятия. Кроме того, непонимание администрацией целей внутреннего аудита, которые на многих предприятиях внедряется формально (например, в п. 10 ст. 28.2 Закона РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» [5] установлено, что страховые компании обязаны представ-

лять по запросу органа страхового надзора отчеты внутреннего аудита, т.е. им вменена обязанность проведения внутреннего аудита), может привести к тому, что результаты внутреннего аудита не будут использованы по назначению.

Кроме того, «контроль контролируемым» (ведь непосредственным руководителем внутреннего аудитора или внутренней службы аудита является та же самая администрация, эффективность проводимой политики которой оценивается в конечном итоге) потенциально внесёт в себе опасность искажения информации непосредственно самим аудитором, так как источников контроля уже аудитора в распоряжении собственника нет, в отличие от внешних аудиторов, которые входят в саморегулируемые организации. В упомянутом выше варианте необходимости внутреннего аудита в связи с географическим рассредоточением компании, кстати, возможно достаточно эффективное решение – внутренний аудит путём формирования горизонтальных перемещений, когда одно отделение компании проверяет другое. При значительном географическом охвате и большом количестве отделение возможно создание схемы, при которой сменяемые группы аудиторов сведут на «нет» риск коррупционной недобросовестности аудита. Однако в данном подходе существует значительный недостаток – этот путь формирования групп аудиторов (выбора отдельного аудитора) может привести к тому, что аудитор будет недостаточно компетентен в специфике анализируемых бизнес-процессов.

Последним, завершающим субъектом в цепочке «собственник – администрация – аудитор – персонал» являются работники, чью деятельность инспектирует аудитор, и на этом этапе тоже могут возникнуть сопротивление и попытки исказить результаты проверки: как намеренные – с тем, чтобы скрыть свои ошибки, так и возникающие из-за пассивного сопротивления, источником которого служит непонимание сотрудниками того, что внутренний аудит в конечном итоге имеет своей целью повышение эффективности деятельности всего предприятия, а значит, успешности отдельного работника. К работникам относятся и менеджеры, в функционировании которых аудиторы ищут «зоны риска».

Устранение недобросовестности –умышленной или случайной – на данных этапах проведения внутреннего аудита позволит собственнику получать объективную информацию как в отношении состояния дел на предприятии, так и в отношении корректности проводимого контроля. Данная информация, в свою очередь, является ключевой для формирования максимально адекватной политики развития предприятия.

### ***Литература***

1. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-I (ред. от 04.11.2014) «Об организации страхового дела в Российской Федерации» // Российская газета. 1993. № 6. 12 января.
2. Перечень терминов и определений, используемых в правилах (стандартах) аудиторской деятельности (утв. Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ) // Аудиторские ведомости. 1997. № 6.

3. Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 № 696 (ред. от 22.12.2011) «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности» // Российская бизнес-газета. 2002. № 39. 8 октября. (Правило (стандарт) № 1 – п. 9 Правила (стандарта) № 3).
4. Распоряжение ФКЦБ РФ от 04.04.2002 № 421/р «О рекомендации к применению Кодекса корпоративного поведения» (вместе с «Кодексом корпоративного поведения» от 05.04.2002) // Вестник ФКЦБ России. № 4. 30 апреля. Документ фактически утратил силу в связи с изданием письма Банка России от 10.04.2014 № 06-52/2463, которым рекомендован Кодекс корпоративного управления.
5. *Сметанко А.В.* Прикладные аспекты внутреннего аудита дебиторской задолженности в акционерных обществах // Економічний часопис – XXI. 2013. № 9-10.

## ОЦЕНКА РИСКОВ И СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ПРИ АУДИТЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Д.А. Хохлова – студент магистратуры, направление «Экономика»,  
магистерская программа  
«Аудит и финансовый консалтинг»<sup>1</sup>

**Аннотация:** В статье обобщены и сформулированы основные этапы оценки системы внутреннего контроля, а также рисков существенного искажения информации, осуществляемые в ходе проведения аудита бизнес-процесса. Была приведена классификация бизнес-процессов с точки зрения выявления контролей анализируемого процесса. Мы показали, как оценка средств контроля влияет на уровень совокупного риска и будущий объем аудиторских процедур по существу. В результате проведенной работы описанные этапы были применены в рамках текущего аудита компании при работе в составе аудиторской группы.

**Ключевые слова:** стратегия аудита, существенный бизнес-процесс, существенный счет, оценка контрольной среды, риски искажения информации, тестирование контролей, уровень совокупного риска.

Что позволяет собственнику компании быть уверенным в надежности и достоверности информации, на основании которой принимаются как стратегические, так и оперативные решения? Как менеджмент организации может определить, насколько эффективно осуществляется ее деятельность?

Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ в редакции последних изменений обязал всех экономических субъектов организовать и вести внутренний контроль всех фактов хозяйственной деятельности [1]. Логично предположить, что для ответа на вышеприведенные вопросы можно ответить так: в компании необходимо построить высокоэффективную систему внутреннего контроля.

Правило (стандарт) № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности» предписывает аудиторам убедиться в том, что элементы контрольной среды организации функционируют должным образом [2]. Поэтому аудитору следует уделить пристальное внимание контрольным точкам любого существенного бизнес-процесса компании.

Под существенным бизнес-процессом будем понимать те классы транзакций, которые затрагивают счета, в отношении которых аудитором был установлен высокий риск искажения информации на основании понимания бизнеса и корпоративных контролей. Например, для любой организации существенным счетом будет Выручка, а бизнес – процесс, затрагивающий этот счет, – процесс продаж.

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – к.э.н., доц. Г.В. Глазкова.

Аудитор выделяет транзакции в отдельную группу в случае, если:

1. Эффект данной группы операций на отчетность существенно отличается от других транзакций (например, продажи по агентской деятельности и продажи по собственной деятельности);

2. Функционирование процессов внутри выделенной группы отличается от процессов внутри других групп и, кроме того, подвергается различным рискам – неотъемлемому риску и риску средств контролей (например, продажа стандартной продукции и продукции, выполненной по индивидуальным заказам).

Бизнес-процессы можно классифицировать как:

- рутинные, или стандартные (ежегодно повторяющиеся на счетах бухгалтерского учета записи, а также нефинансовая информация в целях более эффективного управления);

- нерутинные (не часто повторяющиеся транзакции);

- оценочные (операции, содержащие определенную долю суждений и оценок руководства, или основаны на мнении одного лица).

Аудит оценки системы внутреннего контроля по идентифицированным бизнес-процессами можно разделить на две стратегии:

1) стратегия, при которой аудитор полагается на существующие в компании контроли,

2) стратегия проведения аудиторских процедур по существу.

Согласно первой стратегии, аудитор выявляет, оценивает и тестирует контроли с целью положиться на их эффективность и сократить объем дальнейших аудиторских процедур по существу.

Решение выбрать данную стратегию или нет, зависит от следующих факторов:

1) общего понимания деятельности аудируемого лица, включая результаты аудиторских процедур прошлого периода;

2) общей оценки контрольной среды аудируемого лица (в случае, если было обнаружено, что существующая система контроля способна обнаружить и предотвратить риск существенного искажения информации);

3) объема операций внутри процесса, а также степени их автоматизированности и т.д.

Если аудитор принимает решение не полагаться на систему контроля, то он выбирает стратегию проведения процедур по существу, согласно которой не требуется выявлять и тестировать контроли внутри бизнес- процесса. При данной стратегии описывается цикл бизнес-процесса с целью выявления рисков областей для разработки эффективной программы процедур по существу.

В случае, если в ходе описания бизнеса аудируемого лица или обсуждения риска существенного искажения информации вследствие мошеннических действий было обнаружено, что бизнес-процесс подвержен существенному риску, то в целях его минимизации рекомендуется провести процедуры оценки эффективности контролей внутри данного процесса (согласно стратегии № 1), вне зависимости от выбранной по отношению к нему стратегии.

Аудитор может применить обе стратегии к идентифицированным бизнес-процессам с целью повышения эффективности результатов работы.

Аудитору необходимо понимать, какие департаменты компании принимают участие в сопровождении данного процесса, кто инициирует и сопровождает транзакции внутри процесса, кем они согласовываются, и, наконец, кто отражает данные процессы в отчетности. Это делается для того, чтобы идентифицировать возможные дополнительные рисковые области и понять в состоянии ли действующая система внутреннего контроля клиента их минимизировать.

В ходе описания любого процесса компании можно действовать таким образом:

- 1) описать операционный цикл бизнес-процесса;
- 2) идентифицировать возможные рисковые области бизнес-процесса;
- 3) идентифицировать контроли аудируемого лица, которые могут покрыть данные риски;
- 4) протестировать контроли клиента (т.е. убедить в том, что весь процесс идет так же, как описали сотрудники аудируемой организации);
- 5) сформулировать вывод об эффективности построения системы контроля в рамках данного бизнес-процесса.

В ходе изучения бизнес-процесса и контролей, сопровождающих его, аудитору следует спросить сотрудников клиента о действиях, предпринимаемых в случае обнаружения ошибки, о типах обнаруженных ими ошибок и шагах по ее устранению. Такого рода вопросы дадут более полное представление о том, соблюдают ли сотрудники все существующие в компании регламенты\процедуры и можно ли охарактеризовать контроли как эффективные.

Очевидно, что тестировать все контроли, существующие в компании, нецелесообразно. Логично выделить те, которые наибольшим образом имеют влияние на финансовые результаты в отчетности.

Вероятность возникновения существенной ошибки в финансовой отчетности увеличивается вследствие следующих факторов:

- 1) инициирование транзакций лицом, не имеющим на это прав;
- 2) недостаточное разделение обязанностей, концентрация в одних руках, как функций авторизации операций, так и функций контроля за сохранностью активов;
- 3) отсутствие должной сохранности активов – доступ к активам и данным без соответствующего разрешения руководства;
- 4) отсутствие учета активов (например, не проводятся инвентаризации активов или проводятся формально).

Стадии инициирования операции присуща наибольшая доля риска, так как неправильный ввод данных впоследствии может оказать влияние на весь процесс.

В продолжение примера процесса продаж, можно выделить потенциальные риски искажения информации.



Таблица 1

## Возможные риски процесса «Продажи»

№	Возможные риски существенного искажения информации	Счета, затрагиваемые бизнес-процессом, и предпосылки		Номер контроля				
		Торговая ДЗ	Денежные средства	1	2	3	4	5
1	Операции по реализации были осуществлены, но не были отражены	С, Е				х	х	
2	Отраженные операции по реализации фиктивные/продублированные	С, Е				х		х
3	Продажа была отражена в неправильной сумме (количестве, цене)	С, V				х	х	х
4	Имели место несогласованные продажи	С		х	х	х	х	
5	Продажа была отражена в неправильном периоде	С, Е				х		х
6	Поступление денежных средств отражено в неправильном периоде	Е	С, Е			х	х	
7	Поступление денежных средств отражено в неправильной сумме	V	V		х	х	х	

Сокращения предпосылок аудита: С – полнота, Е/О – Существование, М/V – Оценка

Теперь необходимо понять, какие контроли существуют в компании, покрывающие выявленные нами риски существенного искажения информации. После идентификации контролей аудитор должен разработать эффективную методику тестирования их эффективности. Это может быть запрос сопроводительных документов, наблюдение за работой бухгалтера и менеджера по продажам, тестирование ИТ-системы, аналитический пересчет и другие.

## Расшифровка соответствующих контролей и описание подходов к выборке

Контроль	Описание контрольных процедур	Периодичность контроля	Тип контроля	Размер выборки для тестирования	IT обеспечение	Контроль функционирует эффективно?
1	2	3	4	5	6	7
К1	Агентские соглашения заключаются уполномоченными лицами и подписываются Генеральным директором	Ежегодный	Р., П	Так как контроль ежегодный, то проанализируем оба агентских соглашения	×	да
К2	Отчеты агентов оформляются должным образом и согласовываются с главой коммерческого отдела Холдинга	Ежемесячный	Р., П	Так как периодичность контроля ежемесячная, то в выборку попадут отчеты обоих агентов за 2 месяца	×	да
К3	Акты-сверки по расчетам с агентами оформляются ежемесячно	Ежемесячный	Р., В	Так как периодичность контроля ежемесячная, то в выборку попадут отчеты обоих агентов за 2 месяца	×	да
К4	Ответственный бухгалтер сверяет проводки в программе 1С по отражению агентской выручки с данными в агентских отчетах	Ежемесячный	Р., В	Так как периодичность контроля ежемесячная, то в выборку попадут отчеты обоих агентов за 2 месяца	1С Предприятие	да
К5	Бухгалтер выгружает из программы 1С-Бюджетирование банковские выписки, сверяет суммы с платежными поручениями и с суммами проводок, отраженных в программе 1С	Ежедневный	Р., П	Так как периодичность контроля ежедневная, то в выборку попадут 25 операций (так как генеральная совокупность более 250 объектов)	1С-Бюджетирование, 1С Предприятие	да

Сокращения: Р., П – ручной, направленный на предотвращение возникновения ошибки, Р., В – ручной, направленный на выявление ошибки в данных.

На основании проведенных процедур тестирования аудитор может заключить, что система контроля компании над процессом отражения выручки и поступления денежных средств работает эффективно и покрывает выявленные риски существенного искажения информации. Или наоборот, контроли работают неэффективно, и в дальнейшем количество процедур по существу будет увеличено.

Для того чтобы спланировать будущие аудиторские процедуры, необходимо оценить уровень совокупного риска. Для иллюстрации приведем таблицу, по которой путем пересечения оценок риска средств контроля и оценки неотъемлемого риска устанавливается уровень совокупного риска [3].

Таблица 3

**Определение уровня совокупного риска бизнес-процесса после завершения процедур тестирования системы контролей**

<i>Определение уровня Совокупного риска</i>		<i>Оценка средств контроля</i>	
		<i>Полагаемся на контроли</i>	<i>Не полагаемся на контроли</i>
<b>Оценка неотъемлемого риска</b>	Низкий	<i>Минимальный</i>	<i>Средний</i>
	Высокий	<i>Низкий</i>	<i>Высокий</i>
	Существенный риск	<i>Специальные аудиторские процедуры</i>	

Категории оценки совокупного риска:

**Минимальный** – уровень неотъемлемого риска указывает на восприимчивость счета к возникновению искажений, а система внутреннего контроля работает достаточно эффективно, чтобы идентифицировать и предотвратить искажения.

**Низкий** – уровень неотъемлемого риска менее восприимчив к возникновению искажений, а система внутреннего контроля работает достаточно эффективно, чтобы идентифицировать и предотвратить искажения.

**Средний** – уровень неотъемлемого риска указывает на восприимчивость счета к возникновению искажений, система внутреннего контроля работает эффективно, однако, отсутствует уверенность в ее способности идентифицировать искажения.

**Высокий** – уровень неотъемлемого риска менее восприимчив к возникновению искажений, система внутреннего контроля работает эффективно, однако, отсутствует уверенность в ее способности идентифицировать искажения.

При минимальном уровне совокупного риска количество процедур по существу ограничено, так как аудитор уже получил достаточно доказательств того, что контроли функционируют эффективно, чтобы предотвратить искажения данных. Список процедур по существу при низком уровне риска расширяется, и направлен на подтверждение того, что выявленные риски не привели к возникновению существенного искажения данных.

Таким образом, мы описали возможный вариант оценки системы внутреннего контроля клиента, а также применили его в ходе текущего аудита компа-

нии, входящий в холдинг «А». Мы показали, что выявленный уровень оценки контролей может влиять на уровень совокупного риска и объем будущих аудиторских процедур по существу.

### ***Литература***

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»
2. Правило (стандарт) № 8. Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности (в ред. постановлений Правительства РФ от 19.11.2008 № 863, от 27.01.2011 № 30).
3. Внутрифирменные стандарты аудиторской деятельности компании ЕУ.
4. Булыга Р.П. Аудит бизнеса. Практика и проблемы развития: монография / Р.П. Булыга, М.В. Мельник; под ред. Р.П. Булыги. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.

## СИСТЕМА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ: ОПЫТ СТРАН ЕС

**Е.В. Косендяк** – студент магистратуры, направление «Государственный аудит», магистерская программа «Государственный аудит и контроль»<sup>1</sup>

**Аннотация:** В статье анализируется опыт стран Европейского союза в организации внутреннего контроля в государственном секторе. Подробно рассмотрена практика пяти стран – Австрии, Бельгии, Германии, Финляндии и Латвии. В каждом случае исследуется контрольная среда, концепция внутреннего контроля, внутренний аудит и его взаимоотношение с внешним аудитом, финансовая инспекция.

**Ключевые слова:** государственный сектор, система внутреннего контроля (СВК), контрольная среда, внутренний аудит, Европейский союз (ЕС).

Организация внутреннего контроля является обязательным элементом управления государственными финансами. Государственные учреждения, использующие бюджетные средства, несут ответственность не только перед государством, но и перед обществом в целом. На данный момент в мировой практике не сложился универсальный подход к организации внутреннего контроля в государственном секторе. В настоящей статье будет рассмотрен опыт формирования систем внутреннего контроля в госсекторе в странах ЕС, в частности Австрии, Бельгии, Германии, Финляндии и Латвии на основе данных, представленных Европейской комиссией [1] [2].

Система внутреннего контроля в госсекторе всегда существовала в той или иной форме в каждом европейском государстве. Однако начиная с 1970-х (Франция) и 1980-х гг. (Нидерланды и Великобритания), она была существенно модернизирована в сравнительно короткий период времени (за последние 10–15 лет) по всей Европе. Внутренний контроль стал неотъемлемой и важной частью современной системы государственного управления. Участники государственного финансового управления и контроля, в том числе внутренние аудиторы, становятся отдельной категорией специалистов, имеющих соответствующую квалификацию и прошедших обучение по специальным образовательным программам. Тем не менее, существует много различий между странами в том, как в них осуществляется реформирование внутреннего контроля.

В **Австрии** формирование СВК связано с последним реформированием бюджетного законодательства, которое заключалось в переходе на бюджетирование, ориентированное на результат (БОР) [3]. Контрольная среда СВК содер-

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – д.э.н., проф. М.В. Мельник.

жит такие элементы, как цели бюджета, принципы бюджета, БОР, система бюджетного и бухгалтерского учета, внешний аудит, осуществляемый Счетной палатой (*Court of Auditors*) [4], мошенничество и нарушения.

СВК пронизывает всю иерархию государственных финансов Австрии, в частности все департаменты (*directorates-general*) Министерства финансов:

- Департамент операций и услуг (*Corporate Operations and Services*) в рамках контроля бюджета самого Министерства финансов;

- Департамент по вопросам бюджета и государственных финансов (*Budget and Public Finances*) в рамках контроля федерального бюджета;

- Департамент по экономической политике и финансовым рынкам (*Economic Policy and Financial Markets*) в рамках контроля данных сфер;

- Департамент по таможенному регулированию, а также организационно-налоговым вопросам (*Customs and International as well as Organisational Tax Issues*) в рамках контроля налоговых и таможенных органов;

- Департамент по информационно-коммуникационным технологиям, электронному правительству (*Information & Communication Technology, e-government*) как в рамках контроля ИТ-обеспечением исполнения федерального бюджета и бюджета Министерства финансов, а также организации бухгалтерского учета, обработки платежей;

- Департамент по налоговой политике и налоговому праву (*Tax Policy and Tax Law*) в рамках контроля налоговых оценок и оценки косвенных расходов по нормативным актам.

За каждым из федеральных министерств предусмотрена возможность иметь внутренний аудит. Аудиторская отчетность предоставляется непосредственно министру. Проведение внутреннего аудита выходит за рамки финансовых и нормативных проверок и включает в себя оперативные проверки, в частности ревизии. План работы департамента внутреннего аудита согласовывается со Счетной палатой, которой также предоставляются ежегодный доклад о результатах деятельности служб внутреннего аудита. Раз в четыре года внутренний аудит становится предметом внешней проверки.

Аудиторские советы и комитеты в государственном секторе в Австрии не создаются.

Централизованного органа, ответственного за проведение финансовых инспекций, в Австрии нет. Финансовые инспекции выполняют в рамках своих компетенций следующие органы:

- Счетная палата;

- Федеральное агентство по бухгалтерскому учету (*Federal Accounting Agency*);

- подразделения внутреннего аудита в министерствах;

- Управление внутренних дел при Министерстве финансов, которое несет ответственность за уклонение от проверок;

- Федеральная служба по предотвращению и борьбе с коррупцией (*Federal Service for Prevention and Fighting against Corruption*);

- органы прокуратуры;
- Центральная служба прокуратуры по борьбе с коррупцией (*Central Public Prosecution Service for Fighting against Corruption*);
- уголовные суды.

Информация результатах проверок, связанных с расходами как национального бюджета, так и бюджета ЕС предоставляется в Министерство финансов.

В Бельгии последние реформы развития внутреннего контроля в государственном секторе связаны с созданием в 2010 году Аудиторского комитета федеральной Администрации (*Audit Committee of the Federal Administration*). Следствием создания комитета стало то, что все руководители должны предоставлять аудиторскому комитету годовой отчет о результатах работы системы внутреннего контроля и ее планируемых улучшениях.

Контрольная среда СВК содержит следующие элементы: кодексы поведения и этики, управление человеческими ресурсами, налоговое мошенничество, бухгалтерский учет в госсекторе, новая информационная система для управления учетом.

Королевским Указом от 17 августа 2007 г. в отношении систем внутреннего контроля определяется, что они основываются на принципах COSO/ИНТОСАИ. Указ также предусматривает, что каждый служащий должен способствовать надлежащему исполнению системы внутреннего контроля в рамках своих функций. Однако под область регулирования Указа попадают лишь 22 учреждения, что не охватывает всей системы органов исполнительной власти Бельгии. Так, действие Указа распространяется на федеральные службы, Министерство обороны, а также некоторые коммунальные учреждения.

Существование внутреннего аудита нашло нормативное закрепление в упомянутом Указе. Положения о внутреннем аудите осуществляются также только в 22 учреждениях. Внутренний аудит может быть организован тремя разными способами: как специализированная служба к рамках учреждения, как общая служба для нескольких учреждений и как внешняя служба (например, допустимо привлечение частных аудиторских фирм для осуществления внутреннего аудита). Деятельность внутреннего аудита должна охватывать все цели и задачи системы внутреннего контроля. Служба внутреннего аудита должна разработать программу работы, основанную на анализе рисков, и предоставить ее на одобрение в Аудиторский комитет. Лицо, отвечающее за внутренний аудит, может занимать данную должность не более 12 лет. Внутренний аудитор является объектом оценки Аудиторского комитета, руководителя учреждения и соответствующего министра.

В настоящее время нет официальных протоколов или соглашений между службами внутреннего аудита и Счетной палатой [5]. В Указе, упоминаемом выше, подчеркивается принцип единства аудита, предусматривающего недопущение дублирования в проведении аудита, ревизий и проверок при внутреннем и внешнем аудите.

Вопросы финансовой инспекции находятся в ведении Совета Министров, министров бюджета и государственной службы (*the Budget and the Civil*

*Service*), осуществляющими административно-бюджетный контроль. Деятельность Аудиторского комитета, внутренних аудиторов и финансовых инспекций согласовывается на основе протоколов с целью координации задач и обмена информацией для анализа процессов в сфере государственных закупок, распределения субсидии и найма сотрудников, работающих по контрактам. Руководитель финансовой инспекции принимает участие в заседаниях Аудиторского комитета с правом совещательного голоса.

Элементами контрольной среды СВК в госсекторе в **Германии** являются бюджет и основные черты управления бюджетными средствами. Руководители государственных органов и учреждений ответственны за формирование адекватной системы внутреннего контроля путем создания и поддержки служб внутреннего аудита. Служба внутреннего аудита подчиняется непосредственно руководству учреждения.

В соответствии со статьей 9 Бюджетного кодекса Германии, в каждом отделе государственного органа или учреждения, в ведении которого находятся доходы и расходы бюджета, назначается уполномоченный сотрудник по бюджетным вопросам. Уполномоченный сотрудник несет ответственность непосредственно перед руководителем департамента.

Внутренний аудит проводится во всех органах исполнительной власти. Внутренний аудит действует на основе рекомендаций для внутреннего аудита в федеральных органах управления (*Recommendations for internal audits in the Federal administration*), выработанных Федеральным Министерством внутренних дел по согласованию с другими министерствами.

Служба внутреннего аудита не принимает указания от высшего руководства при составлении аудиторских отчетов. После завершения аудита, служба представляет заключительный отчет в вышестоящий орган.

Подразделение внутреннего аудита принимает соответствующие меры для обеспечения качества ее работы. Они могут включать конкретные задачи: базовое обучение и повышение квалификации, обмен опытом с другими подразделениями внутреннего аудита и наблюдения других подразделений внутреннего аудита. Проверки могут осуществляться в форме регламентированной проверок, ревизий, инвентаризации и др.

В зависимости от их направленности, проверка осуществляется по следующим критериям, в частности: законности, правильности, безопасности, экономичности, надежности, полезности/эффективности и результативности.

Руководство учреждения решает, какие рекомендации подразделения внутреннего аудита будут реализованы.

Вопросы связи внутреннего и внешнего аудита не урегулированы. Как правило, Федеральная Счетная палата (*Federal Court of Auditors*) [6] и внешние аудиторы не имеют сведений о результатах работы подразделений внутреннего аудита.

Аудиторские советы и комитеты в государственном секторе в Германии не создаются. Органов финансовой инспекции в Германии также нет.



Элементами контрольной среды СВК в госсекторе в **Финляндии** являются принципы составления бюджета, принципы централизованного государственного учета и подготовки счетов, внешний аудит, осуществляемых Национальной Счетной палатой Финляндии (*National Audit Office of Finland*).

В соответствии с разделом 24 Закона «О бюджете», государственные учреждения и государственные органы должны обеспечить принятие надлежащих мер по осуществлению внутреннего контроля в отношении своей собственной деятельности. Руководство каждого учреждения несет ответственность за организацию системы внутреннего контроля, ее уместность и адекватность.

В 2005 году консультативный совет по внутреннему контролю и управлению рисками, подготовил рекомендации для государственных органов по организации внутреннего контроля, управления рисками и оценке их функционирования.

Функционирование системы внутреннего контроля и управления рисками оценивается при изучении следующих аспектов:

- 1) внутренняя среда;
- 2) определение задач;
- 3) выявление, оценка и управление рисками;
- 4) контроль (контрольные мероприятия);
- 5) коммуникации и обмен информацией;
- 6) мониторинг внутреннего контроля и управления рисками.

Государственные учреждения и государственные органы могут также использовать другие критерии (например, COSO) для оценки функционирования системы внутреннего контроля и управления рисками.

В соответствии с разделом 70 Указа о Государственном бюджете (*State Budget Decree*), внутренний аудит организуется по усмотрению государственных учреждений и государственных органов, при этом внутренний аудит может осуществляться учреждением самостоятельно либо передан на аутсорсинг.

Руководство государственных учреждений и государственных органов организует внутренний аудит, только если в нем есть обоснованная необходимость. Цель внутреннего аудита заключается в том, чтобы прояснить для управления целесообразности и адекватности системы внутреннего контроля и выполнения аудиторских обязанностей, предусмотренных управлением.

Руководство государственного учреждения или государственного органа принимает решение относительно организационного статуса подразделения внутреннего аудита. Чаще всего, служба внутреннего аудита находится в непосредственном подчинении высших должностных лиц.

Органов финансовой инспекции в Финляндии нет.

Развитие системы внутреннего контроля в госсекторе в **Латвии** связано со вступлением государства в Евросоюз. В ходе предварительных переговоров о присоединении, латвийские власти обязались создать службы внутреннего аудита, охватывающие все министерства и подведомственных им органы.

Элементами контрольной среды СВК включают следующее: Закон об управлении бюджетом и финансами (*Law on budgetary and financial management*), внешний аудит, осуществляемый Государственной счетной палатой (*State Audit Office*), борьба с мошенничеством и нарушениями.

Согласно латвийскому законодательству, руководитель государственного органа несет ответственность за разработку, мониторинг и совершенствование системы внутреннего контроля.

Руководители государственных органов также имеют следующие обязанности:

- управления финансовыми, кадровыми и другими ресурсами;
- определение компетенции должностных лиц и работников;
- назначение и увольнение его должностных лиц;
- обеспечение организации годового оперативного плана деятельности;
- разработка процедуры предварительного и последующего контроля управленческих решений.

Правовые основы внутреннего аудита составляет закон о внутреннем аудите (*Law on internal audits*), в котором излагается, как система внутреннего аудита должна быть создана, как ее использовать и как это будет согласовываться с обязанностями должностных лиц, подразделения внутреннего аудита, принципы, лежащие в основе независимости подразделения внутреннего аудита, а также обязанности внутреннего аудитора, в том числе этические принципы.

В Латвии внутренний аудит – независимая и объективная деятельность внутреннего аудитора по результатам которой аудитор дает заключения или рекомендации, направленные на совершенствование функционирования системы внутреннего контроля в том или ином государственном органе или государственном учреждении. Служба внутреннего аудита действует независимо от государственного органа или государственного учреждения других подразделений в части планирования ее деятельности, проведение внутренних проверок и отчетов о результатах своей деятельности. Подразделение внутреннего аудита представляет доклад о внутренней ревизии руководителю органа.

Служба внутреннего аудита несет ответственность за мониторинг осуществления рекомендаций Государственной счетной палаты и внешних аудиторов. Служба внутреннего аудита предоставляет Государственной счетной палате стратегический план, годовой план и годовой отчет о своей работе.

В госсекторе Латвии также функционируют аудиторские советы и комитеты. Например, Совет внутренних аудиторов (*Internal Audit Board*). Это консультативный орган, целью которого является повышение качества внутреннего аудита, а также внедрение и развитие внутреннего аудита в государственном управлении. Кроме того, существуют комитеты по аудиту. Комитеты по аудиту (*Audit Committees*) создаются на добровольной основе и действуют в определенных органах государственного управления. Комитеты по аудиту, как правило, состоят из высших административных должностных лиц соответствующих орга-

нов (министры, государственные секретари, заместители государственных секретарей). Нет обязательных требований для по созданию комитетов по аудиту.

Финансовая инспекция проводится Бюро по предупреждению и борьбе с коррупцией и Государственной счетной палатой в рамках их полномочий.

Бюро по предупреждению и борьбе с коррупцией (*Corruption Prevention and Combating Bureau*) осуществляет функции по предотвращению и борьбе с коррупцией, проверяет, соблюдаются ли правила финансирования политических организаций (политических партий) и объединений.

Государственная Счетная палата осуществляет аудит Министерства финансов и Государственной налоговой службы (*State Revenue Service*) относительно выручки разделе отчет об исполнении государственного бюджета и бюджетов местных органов власти. Целью данного аудита является получение уверенности в том, что администрирование доходов гарантирует правильность сбора налогов и отражения их в отчетности.

Государственная счетная палата представляет Министерству финансов информационный доклад о результатах проведенных проверок.

Сравнительная характеристика СВК в госсекторе рассматриваемых стран приведена в таблице 1.

Таким образом, на основе проведенного анализа можно выявить некоторые сходства и различия в подходе к формированию СВК в госсекторе в разных странах Евросоюза. Контрольная среда СВК, как правило, включает такие элементы, как принципы формирования бюджета, внешний аудит, борьбу с мошенничеством и нарушениями в бюджетной сфере. Во всех рассматриваемых странах с государственных органах и учреждениях предусматривается возможность внутреннего аудита. Внутренний аудит может быть организован несколькими способами: подразделение государственного органа или быть передан на аутсорсинг. По-разному складывается взаимодействие внутреннего и внешнего аудита. В одних странах, например, в Австрии, план работы службы внутреннего аудита должен согласовываться со счетной палатой, в то время как в Германии вопросы связи внутреннего и внешнего аудита не урегулированы. Не во всех странах существует единый орган, занимающийся вопросами финансовой инспекции, часто данные функции исполняются несколькими органами в пределах их полномочий. Редко в странах создаются советы и комитеты по аудиту, как консультативные органы, направленные на повышение качества внутреннего аудита в госсекторе. В рассматриваемых примерах советы и комитеты по аудиту действуют только в Латвии.

Таблица 1

**Сравнительная характеристика СВК в государственном секторе  
Австрии, Бельгии, Германии, Финляндии и Латвии**

Критерий	Австрия	Бельгия	Германия	Финляндия	Латвия
1	2	3	4	5	6
Контрольная среда	Цели бюджета; принципы бюджета; БОР; система бюджетного и бухгалтерского учета; внешний аудит; мошенничество и нарушения	Кодексы поведения и этики; управление человеческими ресурсами; налоговое мошенничество; бухгалтерский учет в госсектор; новая информационная система для управления учетом	Бюджет; основные черты управления бюджетными средствами	Принципы составления бюджета; принципы централизованного государственного учета и подготовки счетов; внешний аудит	Закон об управлении бюджетом и финансами; внешний аудит; борьба с мошенничеством и нарушениями
Концепция СВК	СВК есть во всех департаментах Министерства финансов	Организация регулируется Королевским Указом от 17 августа 2007.  СВК охватывают 22 госоргана и учреждения	Руководители госорганов и учреждений ответственны за формирование адекватной системы внутреннего контроля	Руководство каждого учреждения несет ответственность за организацию системы внутреннего контроля, ее уместность и адекватность	Руководитель госоргана несет ответственность за разработку, мониторинг и совершенствование системы внутреннего контроля

Продолжение таблицы

1	2	3	4	5	6
Внутренний аудит	Возможность создать в каждом федеральном министерстве службы внутреннего аудита	<p>Организация регулируется Королевским Указом от 17 августа 2007.</p> <p>Внутренний аудит охватывает 22 госоргана и учреждения</p>	Внутренний аудит проводится во всех органах исполнительной власти	Руководство государственных учреждений и государственных органов организует внутренний аудит, только если в нем есть обоснованная необходимость	Внутренний аудит – независимая и объективная деятельность внутреннего аудитора по результатам которой аудитор дает заключения или рекомендации, направленные на совершенствование функционирования системы внутреннего контроля в том или ином государственном органе или государственном учреждении

## Окончание таблицы

1	2	3	4	5	6
Связь внешнего и внутреннего аудита	План работы департамента внутреннего аудита согласовывается со Счетной Палатой; Счетной палате предоставляется доклад о результатах деятельности служб внутреннего аудита. Раз в четыре года внутренний аудит становится предметом внешней проверки	Не урегулирована	Не урегулирована	Не урегулирована	Служба внутреннего аудита предоставляет Государственной счетной палате стратегический план, годовой план и годовой отчет о своей работе
Комитеты и комиссии по аудиту	Отсутствуют	Отсутствуют	Отсутствуют	Отсутствуют	В госсекторе Латвии также функционируют аудиторские советы и комитеты
Финансовая инспекция	Финансовые инспекции выполняют в рамках своих компетенций различные органы власти	Финансовые инспекции выполняют в рамках своих компетенций Совет Министров, министры бюджета и государственной службы	Отсутствуют	Отсутствуют	Финансовая инспекция проводится Бюро по предупреждению и борьбе с коррупцией и Государственной счетной палатой

## **Литература**

1. Compendium of the public internal control systems in the EU Member States 2012. URL: [http://ec.europa.eu/budget/library/biblio/publications/2011/compendium\\_27\\_countries\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/budget/library/biblio/publications/2011/compendium_27_countries_en.pdf).
2. Compendium of the public internal control systems in the EU Member States 2014 Second edition. URL: [http://ec.europa.eu/budget/pic/compendium/index\\_en.cfm/](http://ec.europa.eu/budget/pic/compendium/index_en.cfm/).
3. *Асташова Н.Н.* Мировой опыт развития государственного финансового контроля при внедрении результативного бюджетирования // Математические и инструментальные методы экономики. 2010. № 12. С. 373–379.
4. *Шлейников В.И.* Финансовый контроль и аудит: от прошлого к будущему (философия (контуры будущего) финансового контроля в России) // Аудит и финансовый анализ. 2007. № 1. С. 6–25.
5. *Васильева М.В.* Мировой опыт организации государственного и муниципального финансового контроля и возможность его применения в России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 25.
6. *Шегурова В.П.* Зарубежный опыт организации государственного финансового контроля // Молодой ученый. 2013. № 1. С. 209–212.

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение .....	5
<b>С.М. Гусева.</b> Интегрированная отчетность – отчетность будущего через потребности настоящего .....	6
<b>А.С. Григорьев.</b> Перспективы развития системы бухгалтерского учета производных финансовых инструментов в некредитных финансовых организациях .....	12
<b>Е.С. Терехова.</b> Требования законодательных актов в области бухгалтерского учёта для предприятий малого и среднего бизнеса .....	19
<b>Е.Р. Чернышова.</b> Опционы и бонусные программы: порядок отражения в учёте .....	23
<b>Л.С. Тюлюкина.</b> «Лжебанкротство»: схемы и пути выявления .....	29
<b>В.В. Бердников.</b> Аналитическая модель бизнес-процесса на основе потока событий .....	33
<b>П.Ю. Бессмертных.</b> Анализ качества как основной фактор повышения конкурентоспособности товара .....	39
<b>Е.В. Ефимова.</b> Проблемы анализа договорных отношений коммерческих организаций .....	43
<b>М.Г. Лиджиева.</b> Управление клиентским капиталом современной фирмы .....	48
<b>Ю.О. Пяткова.</b> The value of logistics sector and the effect of instability in economy on it .....	52
<b>А.М. Каиров.</b> Анализ эффективности производства продукции растениеводства (на примере СХПК «Ленинцы» Майского района Кабардино-Балкарской республики) .....	58
<b>О.В. Анисова.</b> Исследование сущности денежных потоков .....	68
<b>А.А. Гугля.</b> Теория стейкхолдеров в практике бизнес-анализа .....	71
<b>К.Э. Ибраев.</b> Финансовый анализ как инструмент оценки непрерывности деятельности аудируемой организации .....	75
<b>Н.Н. Улезко.</b> Проблема ограниченной полезности информации о рисках, представляемой в составе финансовой отчетности организаций .....	82
<b>А.Г. Смышляев.</b> Оценка эффективности сделок слияния и поглощения, обусловенных мотивом смены руководства .....	88
<b>Ч.В. Керимова.</b> Аналитические процедуры оценки стоимости бренда как инструмента формирования стоимости бизнеса .....	93
<b>Р.Т. Миникеев.</b> Анализ компаний посредством подходов, ориентированных на стоимостную концепцию управления .....	106
<b>В.В. Матиив.</b> Сравнение методов детерминированного факторного анализа .....	112
<b>К.А. Кацпшак.</b> Анализ инновационного потенциала организации .....	117
<b>А.Е. Кумыков.</b> Рейтинговая оценка кредитоспособности компании как метод анализа финансовой устойчивости .....	122



<b>Н.А. Бабкин.</b> Контроллинг как элемент рискоустойчивой бизнес-модели .	129
<b>С.П. Чурбанов.</b> Управление стоимостью бизнеса на базе анализа экономической прибыли .....	134
<b>М.М. Аскольская.</b> Актуальность процедуры Due Diligence в инвестиционном процессе .....	139
<b>В.А. Десяткин.</b> Исследование и анализ существующего инструментария по расчету уровня существенности при аудите бухгалтерской (финансовой) отчетности организации .....	144
<b>М.Ю. Подерня.</b> Планирование аудиторской проверки лизинговых операций и оценка рисков искажения бухгалтерской отчетности на примере ООО «Сибирская лизинговая компания .....	152
<b>О.И. Костенко.</b> Пути выявления искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности .....	159
<b>О.В. Душкина.</b> МСФО как инструмент унификации национальных стандартов финансового учета .....	165
<b>М.Д. Мамрай.</b> Особенности аудита отчетности по МСФО в лизинговых организациях .....	171
<b>К.М. Пищулин.</b> Анализ современных методов оценки инвестиционной привлекательности организации .....	176
<b>Н.Е. Трусова.</b> Анализ стоимости бизнеса как важнейшего показателя стратегической эффективности компании .....	186
<b>К.Д. Моисеев.</b> Анализ подходов к определению финансовой устойчивости коммерческих организаций .....	196
<b>К.А. Пушкарева.</b> Рекомендации по переоценке нематериальных активов (объектов патентного права) в ходе проведения аудиторской проверки .....	202
<b>Н.Д. Кошечкина.</b> Перспективы развития аудита эффективности бизнес-процессов в России .....	207
<b>В.Г. Самохина.</b> Актуальные проблемы анализа факторов создания стейкхолдерской стоимости компании .....	212
<b>С.А. Наумова.</b> Эволюция государственного аудита .....	217
<b>К.А. Артамонова, Е.А. Марковнина.</b> Проблемы денежного измерения объектов бухгалтерского учета .....	223
<b>А.Н. Болдырев.</b> Применение и перспективы развития ДьюДилидженс в операционном аудите .....	227
<b>В.А. Карпова.</b> Аудит эффективности бизнес-процессов как одно из инновационных направлений современного аудита в рыночной экономике .....	233
<b>М.Г. Гогсадзе.</b> Внутренний аудит: проблемы внедрения в российскую практику .....	238
<b>Д.А. Хохлова.</b> Оценка рисков и системы внутреннего контроля при аудите бизнес-процессов .....	245
<b>Е.В. Косендяк.</b> Система внутреннего контроля в государственном секторе: опыт стран ЕС .....	252

## CONTENTS

Introduction .....	5
<i>S.M. Guseva.</i> The integrated report – the report of future through the real needs .....	6
<i>A.S. Grigoriev.</i> Prospects of development of system of accounting of derivative financial instruments in non-credit financial organizations .....	12
<i>E.S. Terekhova.</i> The requirements of legislative acts in the field of accounting for small and medium business .....	19
<i>E.R. Chernyshova.</i> Option and compensation plan: accounting .....	23
<i>L.S. Tyulyukina.</i> «Liebentritt»: schema and path detection .....	29
<i>V.V. Berdnikov.</i> Prospective analysis of event-driven business-processes .....	33
<i>P.Yu. Bessmertnikh.</i> Analysis of the quality as the main factor in increasing the competitiveness of the goods .....	39
<i>E.V. Efimova.</i> Problems of business contracts analysis .....	43
<i>M.G. Lidzhieva.</i> Client capital management of a modern company .....	48
<i>Yu.O. Pyatkova.</i> The value of logistics sector and the effect of instability in economy on it .....	52
<i>A.M. Kairov.</i> Analysis of the effectiveness of crop production (on example of «Leninists» of Mayskiy area of Kabardino-balkaria) .....	58
<i>A.V. Anisova.</i> Research of essence of cash flows .....	68
<i>A.A. Guglya.</i> Stakeholder theory in business analysis practice .....	71
<i>K.E. Ibraev.</i> Financial analysis as a tool of assesses of going concern of the entity .....	75
<i>N.N. Ulezko.</i> The problem of limited usefulness of risk disclosures provided in organizations' financial reporting .....	82
<i>A.G. Smyshlyaev.</i> Evaluation of m&a deals' effectiveness with change of control being the key driver .....	88
<i>Ch.V. Kerimova.</i> Analytical procedures for the brand value assessment as a tool of the cost of business formation .....	93
<i>R.T. Minikeev.</i> Company analysis with approaches based on value-based management concept .....	106
<i>V.V. Mativ.</i> Usage of multiplicative economic models deterministic factor analysis approaches .....	112
<i>K.A. Kacpshak.</i> Analize of innovation potential of the organization .....	117
<i>A.E. Kumykov.</i> The company's credit rating assessment as a method for analysis of financial stability .....	122
<i>N.A. Babkin.</i> Controlling in the system of the strategic planning and management of business entity .....	129
<i>S.P. Churbanov.</i> Enterprise value management based on the analysis of economic profit .....	134

<i>M.M. Askolskaya.</i> Actuality of due diligence in investment process .....	139
<i>V.A. Devyatkin.</i> Research and analysis of existing materiality calculation methods during an audit of financial statements .....	144
<i>M.Yu. Podernya.</i> Planning audit leasing operations and risk assessment of distortion financial statements for example LLC «Siberian leasing company» .....	152
<i>O.I. Kostenko.</i> Methods of detecting distortion of the accounting (financial) statements .....	159
<i>O.V. Dushkina.</i> Role of IFRS in the process of national GAAP standardization .....	165
<i>M.D. Mamray.</i> Audit of financial statements under ifrs in leasing companies ...	171
<i>K.M. Pishulin.</i> Analysis of modern methods of estimation of investment attractiveness of the organization .....	176
<i>N.E. Trusova.</i> Analysis of business value as a key indicator of strategic company performance .....	186
<i>K.D. Moiseev.</i> Financial stability of food retailers .....	196
<i>K.A. Pushkareva.</i> Recommendations on revaluation of intangible assets (patents) in the course of audit .....	202
<i>N.D. Koshechkina.</i> Prospects for the audit of business – process efficiency in Russia .....	207
<i>V.G. Samokhina.</i> Essential problems of analyzing the factors creating company stakeholder value .....	212
<i>S.A. Naumova.</i> State audit evolution .....	217
<i>K.A. Artamonova, E.A. Markovnina.</i> Problems of monetary measurement of objects of accounting .....	223
<i>A.N. Boldyrev.</i> Application and prospects of development of due diligence in the operational audit .....	227
<i>V.A. Karpova.</i> Audit of effectiveness of business processes as one of the innovative areas of modern auditing in a market economy .....	233
<i>M.G. Gogsadze.</i> Internal audit: introduction problems in the Russian practice ..	238
<i>D.A. Khokhlova.</i> Identification of risks and assessment of internal control system during the audit of business processes .....	245
<i>E.V. Kosendyak.</i> Public internal control systems: the experience of EU member states .....	252

*Научное электронное издание на диске*

**НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ ИНФОРМАЦИОННО-  
АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И КОНТРОЛЬНЫХ  
ПРОЦЕССОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

*Сборник научных статей  
по результатам Международной конференции  
«Декабрьские чтения им. С.Б. Барнгольца»*

Ответственный редактор: *В.И. Бариленко*

Оформление обложки: *В.А. Селин*

Техническое редактирование

и компьютерная верстка: *Л.Б. Галкина*

Подписано в печать 29.04.2015.

Объем 2,98 Мб.

Тираж 32 экз.

Финансовый университет  
Ленинградский пр-т, 49, Москва, 125993 (ГСП-3)