

3.9. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СДЕЛОК – УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Ткач А.А., к.э.н., доцент, соискатель-докторант
кафедры учета, анализа и аудита

*Московский государственный университет им.
М.В. Ломоносова*

[Перейти на Главное МЕНЮ](#)
[Вернуться к СОДЕРЖАНИЮ](#)

В статье экономический анализ сделок рассмотрен как инструмент принятия управленческих решений и условие устойчивого развития хозяйствующих субъектов, обоснована его практическая значимость для различных участников рыночных отношений. Совершение сделок без проведения должных аналитических процедур приводит к неточностям в расчетах и ошибкам в принятии решений, росту рисков, потере имиджа и клиентов, ухудшению результатов деятельности. Экономический анализ сделок может стать одним из эффективных и действенных механизмов защиты от пагубного влияния различного рода неблагоприятных изменений во внешней среде (в том числе санкций), что позволит снизить риски хозяйственной деятельности и создаст условия для устойчивого развития экономики.

Потребность в аналитических инструментах в условиях динамично меняющегося мира неуклонно растет. Экономический анализ является одним из основных инструментов в управлении и направлен на аналитическое обеспечение и обоснование принимаемых управленческих решений.

Происходящие во внешней и внутренней среде изменения ставят перед экономическим анализом все новые задачи, а также требования комплексности его проведения с целью изучения большого количества внешних и внутренних факторов, способных оказать влияние на результаты хозяйственной деятельности. Как и много лет назад, вопросы развития теории и практики экономического анализа остаются актуальными и в современных условиях получают новые направления своего развития и применения.

Основным объектом анализа и контроля в настоящее время становятся сделки. Появление анализа сделок является следствием рыночных условий хозяйствования и результатом эволюционного развития экономического анализа.

Предпосылками развития анализа сделок являются:

- повышенное внимание и рост требований к сделкам со стороны контролирующих органов и других участников рыночных отношений, рост числа контролируемых сделок;
- большое количество участников рыночных отношений и разнообразие видов сделок;
- рост количества нормативно-правовых актов, регламентирующих порядок оформления, обоснования и отчетности по сделкам;
- рост внутренних потребностей предприятий в определении резервов повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности.

К указанным предпосылкам можно отнести также необходимость адаптации внешних консультантов (аудиторов) к новым рыночным условиям и потребностям клиентов. В условиях реформирования бухгалтерского учета и аудита в соответствии с международными стандартами повышаются требования не только к бухгалтерам и аудиторам, но и к руководителям и специалистам других сфер деятельности. Дан-

ные требования затрагивают вопросы как анализа всей деятельности, так и отдельных сделок. Ввиду произошедших изменений во внешней среде в части контроля и обоснования сделок многим участникам рынка предстоит адаптироваться к новым условиям и требованиям, в том числе освоить технологию их анализа и аудита.

Требования к кругу знаний, которыми должен владеть специалист, занимающийся вопросами сделок (в том числе планированием, контролем, учетом и анализом) существенно изменились. Это связано как с разнообразием видов совершаемых сделок и контрагентов, так и с изменениями во внешней среде. Владение аналитическим инструментарием анализа хозяйственных сделок менеджерами, экономистами, финансистами, бухгалтерами, аудиторами и др. специалистами являются условием эффективного выполнения взятых на себя обязательств. К указанному выше перечню предпосылок можно добавить взаимосвязанность сделок, осуществляемых хозяйствующими субъектами. Так количество заключаемых сделок на покупку, как правило, зависит от количества сделок на продажу (поставку) и т.п.

Наличие большого количества предпосылок комплексного подхода к анализу сделок свидетельствует о его практической значимости. К наиболее существенным изменениям во внешней среде, касающимся вопросов сделок, можно отнести принятие Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения» от 18 июля 2011 г. №227-ФЗ [2], предполагающего контроль за трансфертным ценообразованием.

В свете произошедших изменений в сфере налогообложения, как одного из важнейших факторов внешней среды, многим участникам рынка предстоит адаптироваться к новым условиям и требованиям, в том числе освоить технологию анализа, оценки и контроля сделок.

Владение методами анализа и оценки сделок важны для различных субъектов:

- контролирующих органов (субъектов);
- контролируемых (проверяемых) субъектов;
- независимых экспертов (аудиторы, оценщики и др.).

Экономический анализ для налогоплательщика выступает инструментом обоснования принятия управленческих решений и цен сделок при подготовке документации по сделкам в целях налогового контроля, а для контролирующих субъектов (налоговых органов) при проведении проверки полноты исчисления и уплаты налогов налогоплательщиками – инструментом налогового контроля. В основе контроля за трансфертным ценообразованием (как в международной, так и в российской практике) лежит принцип «вытянутой руки» (arm's length principle), который установлен и изложен в ст. 9 Модельной налоговой конвенции на доход и капитал Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Согласно данному принципу, «...если между двумя предприятиями в их коммерческих или финансовых отношениях создаются или устанавливаются условия, отличные от тех, которые имели

бы место между независимыми предприятиями, тогда любая прибыль, которая могла бы быть начислена одному из предприятий, но из-за наличия этих условий не была ему начислена, может быть включена в прибыль этого предприятия и, соответственно, обложена налогом» [4, 6, 7].

Налоговым законодательством для проведения проверки полноты исчисления и уплаты налогов федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным по контролю и надзору в области налогов и сборов, предусмотрено использование механизма анализа сделок, а также методов определения для целей налогообложения доходов (прибыли, выручки) в соответствующих сделках. Целью деятельности налоговых органов в части контролируемых сделок является не только их выявление, но и проведение их качественного анализа и оценки. Проведение анализа и оценки сделок контролирующими органами обусловлено необходимостью определения соответствия контролируемых сделок рыночным условиям и принятия взвешенного по ним решения.

Выводы, сделанные по сделке только лишь по ее цене, не всегда могут быть объективными, так как цена является всего лишь конечным результативным показателем, значение которого зависит от большого количества факторов (срочности исполнения заказа, рисков и др.).

Таким образом, аналитический инструментарий (экономический анализ) необходим контролирующим органам при исследовании сделок с целью:

- определения факторов, способных оказать влияние на ту или иную сделку;
- выявления причин, обосновывающих, отклонения цены сделки от среднерыночного уровня;
- выявления фактов несоответствия цен контролируемых сделок существующим рыночным условиям;
- проверки полноты исчисления и уплаты налогов.

Учитывая, что для деятельности контролирующих органов важна как оперативность, так и результативность, поэтому для сотрудников, проводящих налоговые проверки необходимо наряду со знанием законодательных основ регулирования трансфертного ценообразования владеть современными методами анализа и оценки хозяйственных процессов (в том числе сделок). В соответствии с действующим налоговым законодательством налогоплательщики обязаны подготавливать в произвольной форме документацию, содержащую обоснование методики ценообразования, использованной в контролируемых сделках.

Согласно разъяснениям Федеральной налоговой службы РФ (ФНС РФ) рекомендуемыми этапами подготовки документации по контролируемым сделкам (группам однородных сделок) являются [3] следующие, складывается такая картина.

1. Идентификация и анализ контролируемых сделок.
2. Планирование и определение предполагаемого объема документации и времени на ее подготовку.
3. Описание основных характеристик сферы (вида) деятельности лица, совершившего контролируруемую сделку (группу однородных сделок).
4. Сопоставимость коммерческих и (или) финансовых условий сделок и функциональный анализ.

5. Описание взаимозависимых лиц, участвующих в сделке, и выбор тестируемой стороны контролируемой сделки.
6. Выбор метода ценообразования.
7. Экономический анализ.
8. Документирование.
9. Внедрение и мониторинг.

Следует отметить, что практически на каждом этапе подготовки документации проводятся аналитические процедуры и используются их результаты. Так, на третьем этапе подготовки документации по контролируемым сделкам предполагается проведение:

- анализа основополагающих характеристик сферы деятельности налогоплательщика;
- выявления факторов, влияющих на ценообразование;
- анализа возможных заменителей производимых товаров (работ, услуг) или иные товары, влияющие на процессы ценообразования в сфере деятельности налогоплательщика;
- анализа существующего уровня конкуренции в отрасли (основные конкуренты, потребители производимой продукции, поставщики сырья и материалов);
- оценки влияния конкурентной среды на процессы ценообразования, а также уровня государственного регулирования в сфере деятельности и влияние такого регулирования на процессы ценообразования;
- анализа статистических данных, специальных рыночных индикаторов, тенденций развития рынка и др.

В разъяснении ФНС РФ спорный характер носит рассмотрение различных направлений анализа (например, функционального) как независимых (самостоятельных) от экономического анализа. Также в указанном разъяснении существует ряд противоречий относительно взаимосвязи функционального и экономического анализа:

- согласно разделу 5 на основании функционального анализа принимается решение о выборе тестируемой стороны анализируемой сделки для проведения экономического анализа, что говорит о разделении функционального и экономического анализа;
- в разделе 7 говорится, что после того как поиск сделок (организаций) осуществлен, исключаются сделки (организации), по которым представлено недостаточно информации, и анализируются функции, риски и использованные активы по сделкам (организациям), которые представляются наиболее сопоставимыми. В данном случае функциональный анализ (анализ функций, рисков и активов) является частью экономического анализа.

Экономический анализ на этапе 7 сводится к поиску сопоставимых сделок или сопоставимых организаций (в зависимости от выбранного метода) и расчету интервала рыночных цен (интервала рентабельности). Считаем, что экономический анализ намного шире по своему содержанию и включает в себя используемые на разных этапах составления документации по контролируемым сделкам направления (процедуры) и методы анализа. Так функциональный анализ, который включает в себя анализ рисков, активов и функций, представляет собой часть экономического анализа. Для устранения расхождений в понимании значимости и толковании процесса анализа сделок необходим определенный порядок его проведения.

Вопросы анализа и оценки контролируемых сделок регламентированы Налоговым кодексом РФ (НК РФ):

ст. 105.5. «Сопоставимость коммерческих и (или) финансовых условий сделок и функциональный анализ» и главой 14.3 «Методы, используемые при определении для целей налогообложения доходов (прибыли, выручки) в сделках, сторонами которых являются взаимозависимые лица» [1].

В настоящее время по части анализа сделок существует только набор различного рода характеристик (условий), которые необходимо учитывать при проведении сопоставления условий сделок и внесения соответствующих корректировок, но четких указаний (методических рекомендаций) по проведению данного анализа и внесения корректировок к конечным результатам сделок нет.

Так, в ст. 105.5 НК РФ приведен перечень факторов, которые могут оказать влияние на коммерческие и (или) финансовые условия сделок, их сопоставимость, и, следовательно, на цену предмета сделки:

- характеристики товаров (работ, услуг), являющихся предметом сделки;
- характеристики функций, выполняемых сторонами сделки в соответствии с обычаями делового оборота, включая характеристики активов, используемых сторонами сделки, принимаемых ими рисков, а также распределение ответственности между сторонами сделки и прочие условия сделки (функциональный анализ);
- условия договоров (контрактов), заключенных между сторонами сделки, оказывающих влияние на цены товаров (работ, услуг);
- характеристики экономических условий деятельности сторон сделки, включая характеристики соответствующих рынков товаров (работ, услуг), оказывающих влияние на цены товаров (работ, услуг);
- характеристики рыночных (коммерческих) стратегий сторон сделки, оказывающих влияние на цены товаров (работ, услуг).

Представленное выше разнообразие факторов свидетельствует о необходимости комплексного подхода к анализу сделок, направленного на учет всех возможных особенности той или иной сделки. Следует также отметить, что наряду с преимуществами данного подхода могут возникнуть и сложности при его использовании: в частности сложности в отборе и использовании указанных факторов при внесении корректировок для обеспечения сопоставимости анализируемой и сопоставляемой сделок. Произошедшие изменения в налоговом законодательстве в части контролируемых сделок ставят новые задачи не только перед рядовыми налогоплательщиками, но и перед консультантами (напр., аудиторами и оценщиками), что требует адаптации, совершенствования и разработки нового методического инструментария их работы.

Изменения, касающиеся сделок (контрактов), во внешней среде происходят не только в налоговом законодательстве, но и в сфере закупок: принятие Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 5 апреля 2013 г. №44-ФЗ, предусматривающего проведение аналитических процедур (обоснования) и аудит в сфере закупок и др.

Указанные изменения повышают требования к деятельности аудиторов, возлагая на них дополнительные обязанности и риски, а также открывают новые возможности в части оказания услуг по ауди-

ту сделок в целях налогового контроля и в сфере закупок товаров, работ, услуг.

Все возрастающий интерес к сделкам обуславливает необходимость в их анализе и контроле (аудите). Изменения во внешней и внутренней среде хозяйствующих субъектов приводят к изменениям требований к уровню знаний и квалификации специалистов соответствующих областей. Произошедшие изменения в законодательстве (в части контролируемых сделок и в сфере закупок) ставят новые задачи перед аудиторами и уполномоченными экспертами по контролю качества аудита, что требует совершенствования их работы. Владение аналитическим инструментарием является одним из основных требований эффективной деятельности аудиторов и уполномоченных экспертов по контролю качества аудита.

Масштабы использования результатов анализа сделок в настоящее время выходят за рамки отдельно взятого предприятия, в котором он может проводиться своими силами и для своих внутренних целей. Это обусловлено следующими причинами:

- вопросы сделок становятся актуальными не только для самого предприятия, которое проводит анализ и оценку своих сделок, но и для его контактной аудитории, что обуславливает рост требований к данному процессу и соответственно рост показателей, характеризующих различные стороны деятельности предприятия, в том числе социальную, экологическую составляющие и др.;
- для некоторых участников рынка (предприятия сферы консалтинга, кредитные учреждения и др.) анализ и оценка сделок становятся одним из основных инструментов, с помощью которых они получают для себя нужную для своей деятельности информацию (о состоянии исследуемого предприятия, надежности заемщика, рисках и др.);
- для ряда предприятий анализ и оценка сделок является одним из основных направлений деятельности (оказываемых услуг).

В табл. 1 представлено значение анализа сделок для различных хозяйствующих субъектов.

Как указано выше, анализ сделок (контрактов) производится различными участниками рыночных отношений: предприятиями (внутренними службами), внешними консультантами и различными государственными структурами. В этой связи считаем, что для приведения к единообразию процесса анализа и оценки сделок, провидимого различными участниками рыночных отношений, необходимо разработать единые методические рекомендации по экономическому анализу сделок. Это позволит избежать расхождения результатов анализа и оценки сделок.

Сделки зависят от множества факторов, как внутренних, так и внешних, и совершаются с учетом интересов различных сторон. Желаемый результат (эффект) от сделок может быть достигнут только при условии их системного учета, контроля и комплексного экономического анализа. От эффективности сделок (порой даже от одной сделки) зависит эффективность всей деятельности хозяйствующего субъекта. Поэтому необходимо следить за регулярностью совершения, своевременностью и эффективностью исполнения сделок. Совершение сделок без проведения должных аналитических процедур приводит к неточностям в расчетах и ошибкам в

принятии решений, росту рисков, потере имиджа и клиентов, ухудшению результатов деятельности.

Таблица 1

ЗНАЧЕНИЕ АНАЛИЗА СДЕЛОК ДЛЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

№ п/п	Влияние знаний и навыков анализа сделок на результаты деятельности	Хозяйствующие субъекты		
		Аудиторы – члены СРО, уполномоченные эксперты по контролю качества аудита. Другие независимые консультанты	Коммерческие предприятия. Частные лица	Государственные предприятия и бюджетные учреждения
1.	Наличие знаний и навыков анализа сделок обеспечивает (способствует):	х	х	х
1.1.	Соответствие требованиям законодательства в вопросах сделок	+	+	+
1.2.	Возможность расширения бизнеса и усиление позиций на рынке	+	х	х
1.3.	Снижение рисков (коммерческих, налоговых и др.)	+	х	х
1.4.	Повышение конкурентоспособности и эффективности деятельности	+	+	+
1.5.	Способность принимать взвешенные и оперативные управленческие решения	+	+	+
1.6.	Возможность самостоятельного проведения анализа и внутреннего контроля (аудита) сделок	+	+	+
1.7.	Снижение затрат на внешний консалтинг	х	+	+
1.8.	Снижение бюджетных рисков	х	+	+
2.	Отсутствие знаний и навыков анализа сделок приводит к следующим последствиям:	х	х	х
2.1.	Рост рисков, в т.ч. налоговых	+	+	+
2.2.	Потеря имиджа, позиций на рынке, клиентов	+	+	+
2.3.	Снижение доходности, финансовой устойчивости и др.	+	+	+

Системный и комплексный экономический анализ сделок может стать одним из эффективных и действенных механизмов защиты от пагубного влияния различного рода неблагоприятных изменений во внешней среде (таких как экономические санкции), что позволит снизить риски хозяйственной деятельности и создаст условия для устойчивого развития экономики. Считаем, что только при проведении комплексного анализа хозяйственной деятельности, в состав которого будет включен анализ сделок, можно будет выявить истинные резервы повышения эффективности деятельности.

Наличие факторов неопределенности в экономических отношениях и постоянные изменения во внешней среде подтверждают высокую практическую значимость экономического анализа сделок, который играет важную роль в обеспечении эффек-

тивности сделок и стабильности функционирования хозяйствующих субъектов.

Литература

1. Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс] : часть первая от 31 июля 1998 г. №146-ФЗ ; часть вторая от 5 авг. 2000 г. №117-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения [Электронный ресурс] : федер. закон от 18 июля 2011 г. №227-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. О подготовке и представлении документации в целях налогового контроля [Электронный ресурс] : письмо Федер. налоговой службы РФ от 30 авг. 2012 г. №ОА-4-13/14433@. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

4. Трансфертное ценообразование: украинский и мировой опыт [Электронный ресурс] // Инвестиционная и торговая фондация : официальный сайт. Режим доступа: <http://inve-trade.eu/>.
5. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учеб. для вузов. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 416 с. (Высшее образование).
6. Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations. Paris : OECD Publishing, 2010.
7. OECD model tax convention on income and on capital. Paris : OECD Publishing, 2010.

Ключевые слова

Экономический анализ сделок; инструмент принятия решений; устойчивое развитие.

Ткач Александр Алексеевич

РЕЦЕНЗИЯ

Актуальность темы обусловлена все повышающимся интересом к вопросам сделок. Все возрастающий интерес к сделкам различных видов обуславливает необходимость в развитии системы их учета, анализа и контроля (аудита).

Научная новизна и практическая значимость. В статье исследованы факторы развития экономического анализа и обоснована необходимость владения инструментарием анализа сделок для различных субъектов: контролирующих органов (субъектов); контролируемых (проверяемых) субъектов; независимых экспертов (аудиторы, оценщики и др.). Так экономический анализ сделок для налогоплательщика выступает инструментом обоснования принятия управленческих решений и цен сделок при подготовке документации по сделкам в целях налогового контроля, а для контролирующих субъектов (налоговых органов) – инструментом налогового контроля (при проведении проверки полноты исчисления и уплаты налогов налогоплательщиками).

В статье справедливо отмечено, что совершение сделок без проведения должных аналитических процедур приводит к неточностям в расчетах и ошибкам в принятии решений, росту рисков, потере имиджа и клиентов, ухудшению результатов деятельности хозяйствующих субъектов. Экономический анализ выступает одним из основных инструментов в управлении и играет важную роль в принятии решений по сделкам и обеспечении устойчивого развития хозяйствующих субъектов.

В статье можно было более детально исследовать текущий уровень методологического обеспечения анализа сделок.

Чая В.Т., д.э.н., профессор, заместитель заведующего кафедрой учета, анализа и аудита Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова, академик РАЕН.