

ГОУ ВПО «Ижевский государственный технический университет»

На правах рукописи

Гончарова Ирина Валентиновна

**Управление собственностью промышленных концернов посредством
релевантной консолидированной отчетности**

Специальности: 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством
(экономика, организация и управление предприятиями,
отраслями, комплексами – промышленность)
08.00.12 – бухгалтерский учет, статистика
(бухгалтерский учет и экономический анализ)

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научные руководители:

доктор экономических наук

Дедов Л.А.

кандидат экономических наук

Бушмелева Г.В.

Ижевск 2011

Содержание

Введение.....	3
1 Теоретические положения управления собственностью промышленных концернов посредством консолидированной бухгалтерской отчетности	8
1.1 Сущность и содержание управления собственностью промышленных концернов.....	8
1.2 Факторы, влияющие на эффективность управления собственностью промышленных концернов в конкурентной среде.....	24
1.3 Консолидированная бухгалтерская отчетность как инструмент информационного обеспечения процесса управления собственностью промышленных концернов.....	39
2 Организационно-методические аспекты формирования консолидированной бухгалтерской отчетности в системе управления собственностью промышленных концернов.....	54
2.1 Систематизация методов консолидации отчетной информации о собственном капитале промышленных концернов.....	54
2.2 Организация оценки капитала и консолидации отчетной информации для управления имущественным и финансовым состоянием промышленных концернов.....	70
2.3 Использование консолидированной бухгалтерской отчетности в системе управления собственностью промышленных концернов.....	88
3 Оценка релевантности консолидированной бухгалтерской отчетности в системе управления собственностью промышленных концернов посредством контроля величины Гудвилл.....	94
3.1 Понятие и структура величины Гудвилл в консолидированной бухгалтерской отчетности.....	94
3.2 Справедливая оценка имущественного состояния в системе управления собственностью промышленных концернов.....	107
3.3 Методика контроля объективности величины Гудвилл в консолидированной бухгалтерской отчетности.....	116
Заключение.....	130
Список использованной литературы.....	134

Введение

Актуальность исследования. Слияния и поглощения рассматриваются сегодня как способ быстрого аккумулярования материально-производственных активов в соответствии со стремительно меняющейся рыночной ситуацией. С точки зрения широты географического охвата, типа объединения капитала, целей создания и варианта организационной структуры наиболее релевантным для идентификации организационной формы бизнеса, возникающей в результате слияний, является понятие «концерн», заимствованное из континентального права. Преимущества доступа к производственным ресурсам других регионов и близости к непосредственным потребителям являются основными выгодами интеграции промышленных организаций в концерн. Организационная структура промышленных концернов, где каждый член является самостоятельным юридическим лицом, обуславливает особенности формирования его собственности. На эффективность управления собственностью концерна воздействует ряд внешних и внутренних факторов, среди которых особое внимание заслуживает фактор качества информационного обеспечения. Специфичность информационной базы системы управления собственностью концерна заключается в необходимости проведения процедур консолидации. Полноту, своевременность и точность раскрытия информации о финансовом и имущественном положении концерна обеспечивает надлежащее составление консолидированной бухгалтерской отчетности. Ввиду роста количества слияний и поглощений в мире, на фоне процессов глобализации и мирового финансового кризиса особое значение в системе управления собственностью концернов должно быть отведено объективности информационного обеспечения.

Недостаточная теоретическая и методологическая проработанность вопроса управления собственностью концернов и объективности его информационного обеспечения, а также практическая востребованность прояснения вопроса позволяют сделать вывод об актуальности исследования.

Область исследования соответствует требованиям паспорта специальности ВАК 08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством (1.1.13 - Инструменты и методы менеджмента промышленных предприятий, отраслей, комплексов, 1.1.1 - Разработка новых и адаптация существующих методов, механизмов и инструментов функционирования экономики, организации и управления хозяйственными образованиями промышленности); 08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика (1.1.5 - Регулирование и стандартизация правил ведения бухгалтерского учета при формировании отчетных данных).

Степень научной разработанности проблемы. Проблемы развития теории, методологии и организации корпоративного управления освещены в трудах отечественных ученых: О.И. Боткина, И.О. Боткина, О.А. Дедова, Т.В.Кашаниной, И.И. Просвириной, А.Н. Пыткина, А.Д. Радыгина, А.С.Смирнова; и зарубежных ученых: И. Ансоффа, Б. Блэка, Р. Каплана, Д.Нортон, П. Хоммельхоффа и других. Теоретическим и методологическим аспектам составления консолидированной отчетности посвящены труды отечественных ученых: Р.А. Алборова, В.Д. Новодворского, В.Ф. Паляя, С.И.Пучковой, О.В. Соловьевой; и зарубежных ученых: В. Балльвизера, Е.Бэтте, Б. Вайсенбергер, К. Вебера, К. Высоцки, Б. фон Гольбэ, Д. Йенера, А. Кенненберга, К. Кютинга, Н. Люденбаха, Б. Пелленса, Г. Раддингера, Х.Райнхарда, С. Хейна, В. Хоффманна, Т. Шильдбаха, Х. Цюльха и других.

Наиболее глубокими отечественными работами в области консолидированного учета можно назвать труды С.В. Пучковой, Т.В.Козловой, М.В. Бочкаревой. Однако в них не анализируется наличие сферы манипуляций в стандарте МСФО по представлению релевантной информации для участников корпоративного управления, не достаточно внимания уделено вопросу формирования справедливой стоимости активов и обязательств в консолидированной бухгалтерской отчетности и его влияния на представление имущественного и финансового положения концерна, не ставится вопрос экономического содержания величины Гудвилл от

консолидации, и не говорится о проблеме оценки объективности информации консолидированной бухгалтерской отчетности.

Недостаточная теоретическая и методологическая разработанность вопроса управления собственностью концернов и релевантности информационной базы, получаемой посредством применения процедур МСФО, для участников корпоративного управления определила выбор темы диссертации, цель, задачи и основные направления научного исследования.

Целью исследования является обобщение теоретических основ и разработка научно обоснованных рекомендаций по управлению собственностью промышленных концернов на основе релевантной консолидированной отчетности. Данная цель требует решения следующих **задач**:

- определение сущности и содержания процесса управления собственностью промышленных концернов;
- определение факторов и особенностей, имеющих прямое и косвенное воздействие на эффективность управления собственностью промышленных концернов;
- анализ и систематизация методологических положений формирования консолидированной бухгалтерской отчетности в соответствии с МСФО;
- уточнение положений формирования величины Гудвилл в консолидированной отчетности и исследование применимости этого показателя для оценки объективности информации консолидированной бухгалтерской отчетности.

Объектом исследования являются российские и европейские промышленные концерны.

Предметом исследования являются организационно-экономические отношения, возникающие в процессе управления собственностью промышленного концерна, оценки его имущественного и финансового положения, а также теоретическое и методологическое обеспечение

формирования консолидированной отчетности как инструмента управления группой взаимосвязанных промышленных организаций.

Теоретической и методологической основой исследования послужили научные труды российских и зарубежных экономистов по корпоративному управлению, теории оценки стоимости компании и основам консолидации, а также законодательные и нормативные акты, регулирующие объективность раскрытия финансовой информации на рынке.

Методы исследования. В работе использовались методы сравнения и обобщения, сводки и группировки, метод финансовых коэффициентов, методы статистического анализа. Исследование строится на теории научного познания, системном подходе к рассматриваемым проблемам, изучению их во взаимосвязи и развитии.

Информационной базой исследования послужили официальные данные статистической отчетности; нормативно-правовые акты и законопроекты Российской Федерации, Евросоюза, Германии и Америки; документы международных организаций бухгалтеров и аудиторов; стандарты учета и отчетности IFRS, HGB и US-GAAP и официальные комментарии к ним. В работе использованы результаты исследований международных аудиторских компаний Deloitte, Ernst&Young, KPMG; справочники и сборники сопоставления методов учета, разработанные аудиторскими компаниями; данные международных бирж DAX, TecDAX, SEC USA и London Stock Exchange; материалы семинаров Университетов Пассау и LMU Мюнхен, аудиторских фирм Deloitte и KPMG.

Научная новизна исследования состоит в следующем:

- уточнено понятие «управление собственностью промышленных концернов»;
- определены факторы и особенности, имеющие прямое и косвенное воздействие на эффективность управления собственностью промышленных концернов;

- выявлен тренд эволюции МСФО по представлению консолидированного имущества и собственного капитала промышленных концернов в их максимальной величине;
- уточнены положения формирования величины Гудвилл в консолидированной отчетности; разработана методика контроля объективности величины Гудвилл для оценки релевантности информации консолидированной бухгалтерской отчетности.

Практическая значимость исследования. Выявление тренда эволюции МСФО по представлению имущественного и финансового положения концерна и разработка метода оценки релевантности информации консолидированной бухгалтерской отчетности позволяют объективнее оценивать имущественное и финансовое положение концерна, его инвестиционную привлекательность менеджментом, собственниками, инвесторами и кредиторами концерна. Это способствует разработке научно обоснованных прогнозов, проектов, планов по управлению его собственностью. Предложенная трактовка понятия Гудвилл и уточнение методических положений его формирования могут быть использованы при разработке нормативной базы российских стандартов учета и отчетности, а также при подготовке перевода текста МСФО на русский язык.

Апробация и внедрение результатов. Основные положения и результаты исследования докладывались и обсуждались на заседаниях кафедр «Бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности», «Менеджмент» ГОУ ВПО «Ижевский государственный технический университет». Результаты исследования используются на практике в системе корпоративного управления немецкого концерна Кнауф. Для проведения исследования получена стипендия ДААД для молодых ученых на проведение стажировки в Германии, Университет Пассау.

По теме исследования опубликовано 6 печатных работ общим объемом 1,3 п.л.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМИ КОНЦЕРНАМИ ПОСРЕДСТВОМ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

1.1 Сущность и содержание управления собственностью промышленных концернов

На протяжении последних десятилетий в мире в результате слияний и поглощений создаются новые и расширяются существующие группы взаимосвязанных организаций, основанные на принципе контроля. Организации, входящие в группу, проводят согласованную производственную, финансовую, маркетинговую политику, что дает основание рассматривать такую группу как единый хозяйствующий субъект. Основное ее преимущество – снижение издержек по управлению и эффект синергии. Примерно 90% таких групп – это промышленные организации [122, с.34].

Сделки слияний и поглощений изменили сложившийся облик ведущих отраслей и национальных экономик развитых стран, прежде всего Северной Америки и Западной Европы. Слияния и поглощения рассматриваются как важнейший способ быстрого аккумуляирования материально-производственных ресурсов в соответствии с быстро меняющейся рыночной ситуацией. По замечанию профессора О.Боткина «...основой слияний (и поглощений) часто выступают негативные изменения, как внутренней среды организации, так и внешней конкурентной среды. Они становятся все более существенными и стремительными по мере развития экономики» [7, с.10]. По данным исследования аудиторской компании PricewaterhouseCoopers, опубликованным в мае 2010 года и приведенным на рисунке 1.1, после мирового финансового кризиса 2009 года количество слияний в мире снизилось примерно до уровня 2000 года, однако даже эта величина означает примерно 2000 слияний в год. Для сравнения - в

2008 году по данным PricewaterhouseCoopers в мире было зарегистрировано примерно 2300 слияний:

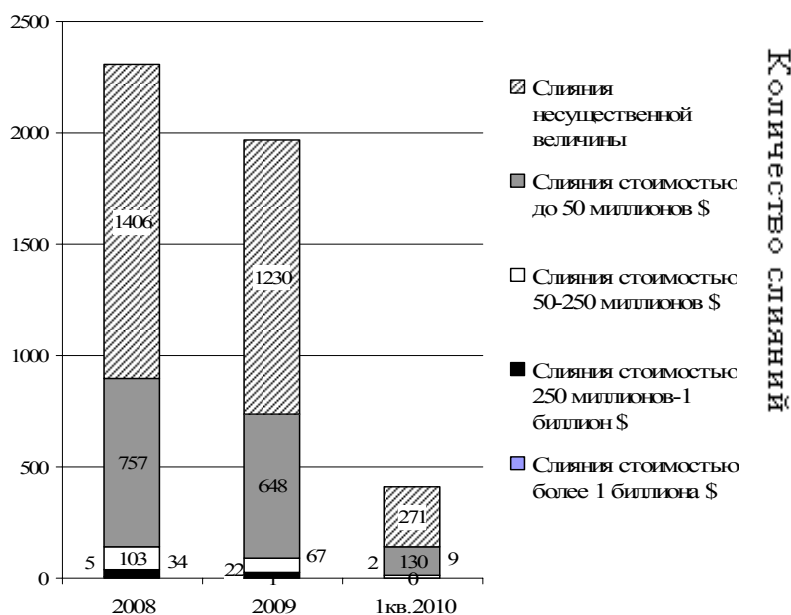


Рисунок 1.1 - Количество слияний в мире и их размер за 2008-1 кв. 2010

Источник: First-quarter 2010 global industrial manufacturing mergers and acquisitions analysis,
http://www.pwc.com/ru/ru/industrialmanufacturing/assets/Assembling_value_1Q10_may2010.pdf

Как следует из рисунка 1.1, наибольшую долю сделок по слиянию в мире в 2008-2010 годах составляли слияния несущественной величины. По данным того же исследования география слияний в новом тысячелетии меняется (рисунок 1.2):

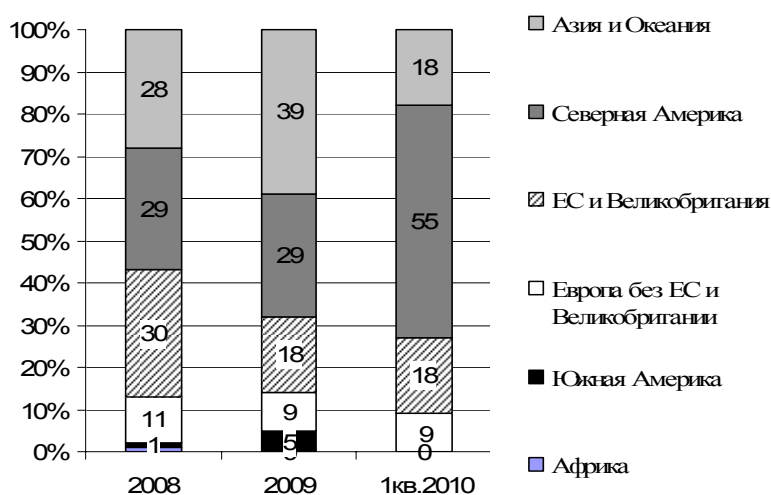


Рисунок 1.2 - География слияний в мире в 2008-1 кв. 2010

Источник: First-quarter 2010 global industrial manufacturing mergers and acquisitions analysis,
http://www.pwc.com/ru/ru/industrialmanufacturing/assets/Assembling_value_1Q10_may2010.pdf

Как следует из рисунка 1.2 география слияний в последние годы, хотя по-прежнему в значительной мере представлена Северной Америкой, все же постепенно сдвигается в сторону Азии, Океании и Европы без Евросоюза и Великобритании (куда попадает и Россия).

Российские организации выходят на международные биржи. В большинстве своем это крупные добывающие и промышленные гиганты, например Газпром, Татнефть, Северсталь, Норильский никель. Рисунок 1.3 представляет этот тренд за 2005-2009 годы:

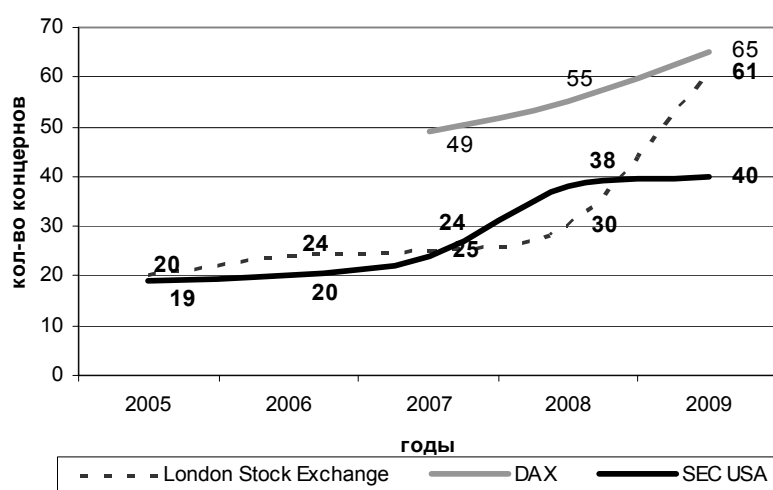


Рисунок 1.3 - Российские организации на международных биржах в 2005-2009 годах

Источник: <http://www.londonstockexchange.com>, <http://www.sec.gov>, <http://deutsche-boerse.com>

Как следует из рисунка 1.3 по данным бирж SEC, London Stock Exchange, DAX, в 2005-2009 годах наблюдается устойчивый тренд нарастания ориентации на мировой рынок капитала крупного российского бизнеса. Результатом процесса слияний и поглощений в мире, а в частности и в России, явилось появление крупных организационных образований, состоящих из производственных и функциональных единиц, связанных в рамках единого процесса управления производством и капиталом. Данные экономические преобразования способствовали появлению в экономической литературе новых терминов «корпорация», «корпоративное управление». Они часто используются, формируя представление о такой системе управления, которая способна повысить эффективность организаций. При

этом само понятие «корпорация» не отличается однозначностью толкования этого экономико-правового и социального явления. В целях настоящего исследования необходимо определиться с понятием «корпорация», а также идентифицировать организационную форму объединения бизнеса, возникающую в результате слияний и поглощений и характеризующуюся единством контроля.

По мнению П. Самуэльсона и В. Нордхауса, корпорация есть «...юридическое лицо, которое может самостоятельно продавать и покупать, занимать деньги, производить товары и услуги и вступать в контрактные отношения; имеет право ограниченной ответственности, в соответствии с которым инвестиции каждого из собственников корпорации ограничены строго определенным размером» [57, с.144]. К. Гэлбрэйт рассматривает, что корпорация – это «...определенная группа лиц, профессионально занимающихся выработкой и принятием управленческих решений, обладающая в этом качестве самосознанием и последовательно употребляющая развитые современные технологии принятия решений» [80, с.5]. «В континентальном праве, - замечает в этой связи Т.В. Кашанина, - понятие корпорации в основном совпадает с понятием юридического лица» [18, с.138]. А.А. Батов отмечает при этом, что «...праву США (как и английскому) не известно деление юридических лиц на корпорации и учреждения» [4, с.14]. Так в юридическом словаре Блэка корпорацией называется легальное образование, созданное под покровительством или в силу прямого предписания закона соответствующего государства, состоящее из объединения многих лиц, выступающее под специальным наименованием в виде определенного единства, которое рассматривается законом как самостоятельная по отношению к входным в нее членам личность, наделенная правом непрерывного (постоянного или в течение установленного законом времени) существования независимо от изменения ее состава и действующее как целое в решении вопросов в пределах полномочий и компетенции, дарованных законом [71].

Гражданский кодекс РФ такую организационно-правовую форму юридического лица, как корпорация, не закрепил (ст. 50 ГК РФ) [13]. Поэтому использовать в отечественной практике понятие корпорации как одну из разновидностей юридического лица невозможно.

Наиболее полное определение корпорации можно найти в Большом коммерческом словаре: «Корпорация – широко распространенная в странах с развитой рыночной экономикой форма организации предпринимательской деятельности, предусматривающая долевую собственность, юридический статус и сосредоточение функций управления в руках верхнего эшелона профессиональных управляющих (менеджеров), работающих по найму» [5, с.132]. Из этого определения вытекает обязательность наличия нескольких условий для успешного функционирования корпорации: развитость экономики, освоенное гражданами предпринимательство, сосуществование различных форм собственности, достаточное количество профессиональных управляющих.

Исходя из приведенных определений, можно выделить следующие экономические и юридические черты современной корпорации:

- форма организации предпринимательской деятельности, предусматривающая долевую собственность;
- ограниченная имущественная ответственность собственников в пределах стоимости принадлежащих им акций;
- обезличенность прав собственности, которые торгуются на организованном рынке ценных бумаг;
- отделение владения от непосредственного управления собственностью;
- объединения бизнеса в единую экономически интегрированную структуру на базе единства собственности.

Помимо общих принципов построения корпоративных взаимоотношений, в каждом корпоративном объединении могут возникать определенные особенности, вызванные спецификой организационной

структуры корпорации, приобретенной собственности. Известно достаточно много организационных форм объединения бизнеса. С точки зрения широты географического охвата, типа объединения капитала, целей создания и варианту организационной структуры наиболее релевантными в России для идентификации организационной формы исследуемого явления являются: холдинг, финансово-промышленная группа, концерн.

Определение «холдинг» происходит от английского «to hold» - держать. Впервые холдинги появились в США в конце XIX века как тип организации, создаваемой для владения контрольными пакетами ценных бумаг других организаций с целью контроля и управления их деятельностью. В настоящее время практически все крупнейшие организации США и Западной Европы имеют холдинговую структуру. В Англии и США, принадлежащих к англо-саксонской системе права, такие объединения так и называются холдингами. В континентальном праве (Германия, Австрия, Италия и т.д.) они получили название концерны [82]. В России понятие «холдинг» в настоящее время законодательно не закреплено. Его определение можно найти в проекте Закона о холдингах в редакции специальной комиссии с учетом предложений Президента РФ, согласно которому «холдинг есть совокупность двух и более юридических лиц, связанных между собой отношениями по управлению одним из участников (головной организацией) деятельностью других участников холдинга на основе права головной организации определять принимаемые ими решения» [48]. Профессор О.И. Боткин для описания группы взаимозависимых организаций использует понятие «холдинговая структура» и отмечает, что «...это разновидность предпринимательского объединения на основе интегрированности членов..., ее возникновение и развитие обусловлено механизмом приспособления организаций к неблагоприятным изменениям во внутренней и внешней среде, одной из основных характеристик которой является цикличность, ведущая к возникновению кризисов на определенном этапе развития» [7, с.152, 12, с.16]. Правовой основой образования холдингов

в России являлось Временное положение о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества [33]. Согласно п.1.1 данного положения «холдинговой компанией признается предприятие, независимо от его организационно-правовой формы, в состав активов которого входят контрольные пакеты акций других предприятий». Таким образом, в данном определении речь идет исключительно о материнской организации, которая держит контрольные пакеты акций других организаций. Данное Временное положение распространяло свое действие только на те организации, доля капитала которых, находящаяся в государственной собственности, в момент создания превышала 25% [33, п.1.2]. Положение носило временный характер и предполагалось к замене другим более фундаментальным и юридически проработанным нормативным актом. Однако этого до сих пор не произошло.

Отечественной нормативной базой предусмотрена и такая форма объединения бизнеса как финансово-промышленная группа. Согласно Федеральному закону «О финансово-промышленных группах» № 190-ФЗ финансово-промышленная группа есть совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества либо полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора о создании финансово-промышленной группы в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест [36]. Финансово-промышленные группы обладают отдельными элементами правосубъектности, например, в правовых отношениях, регулируемых антимонопольным и налоговым законодательством. Для них установлена возможность сводного (консолидированного) учета, отчетности и ведение единого баланса [35]. Федеральный закон «О финансово-промышленных группах» № 190-ФЗ утратил действие 22 июня 2007 года.

В отечественной экономической литературе существует понятие «концерн» как многопрофильное объединение связанных между собой самостоятельных организаций, контролируемых и руководимых головной организацией через систему участия в капитале [18, с.20]. В континентальном праве понятие «концерн» используется в том же контексте, как и «холдинг» в англо-саксонском праве. При этом в континентальном праве под концерном понимается, прежде всего, экономическое единство, которое выражается в структурированности управления, централизации производственных, научно-технических, маркетинговых функций, регулировании товарных, денежных, инвестиционных потоков группы взаимосвязанных организаций [124, с.19]. В немецкоязычной литературе преобладает следующее определение: «Концерн есть организационная форма объединения бизнеса в единую экономически интегрированную структуру на базе единства контроля, как правило, в виде участия материнской организации в капитале подконтрольных организаций, где материнская организация определяет средства, формы и методы достижения общекорпоративных целей, контролирует их выполнение, планирует и управляет деятельностью всех членов концерна» [125, с.15]. При этом в отличие от ФПГ, не важно в целях какой именно интеграции (технологической, финансовой, научной или иной) бизнес объединяется, не важно наличествует ли общность реализации определенных проектов и программ: определяющим для идентификации формы объединения бизнеса как «концерн» является наличие единства контроля. Единство контроля в правовом смысле может быть реализовано двумя способами: либо через систему участия в капитале, либо через договор, причем первый вариант является преобладающим [124, с.20]. Таким образом, на взгляд автора, понятие «концерн» наиболее полно отражает производственно-экономическое содержание деятельности изучаемой группы взаимосвязанных организаций.

Следует отметить, что относительно новые для российского права организационные формы объединений бизнеса такие как холдинги, финансово-промышленные группы, концерны, не являются самостоятельными организационно-правовыми формами предпринимательской деятельности, предусмотренными Гражданским кодексом РФ. Однако это не может опровергнуть факта наличия таких объединений и их существенного влияния на экономику. Ввиду того, что одни отечественные авторы называют исследуемую форму объединения бизнеса «вертикально интегрированной структурой» [11, 20, 58, 59], другие «холдинговой структурой» [7, 12], третьи «группой организаций» [8, 22, 23, 50, 62], четвертые «корпоративной группой» [24], для настоящей работы следует избрать определение. По нашему мнению, для целей различных исследований каждая позиция несет рациональную основу и имеет право на существование. В настоящей же работе использовано сформировавшееся в континентальном праве понятие «концерн», как наиболее полно отражающее производственно-экономическое содержание изучаемого явления.

Концерны более устойчивы на рынке чем индивидуальные организации, потому как могут консолидировать и выгодно перераспределять производственные, финансовые, инвестиционные ресурсы, концентрировать их на наиболее рентабельных направлениях деятельности, оптимизировать материально-финансовые потоки, экономить благодаря масштабу деятельности, гибко реагировать на стремительное изменение конъюнктуры рынка. В рамках концерна развитие получают наиболее эффективные проекты, за счет чего концерн и наращивает конкурентные преимущества. Степень реализации преимуществ концерна зависит от используемых при его создании механизмов интеграции. По типу интеграции концерны можно разделить на:

- вертикальные (объединения организаций под единым контролем, осуществляющих разные стадии производства продукта);

- горизонтальные (объединение под единым контролем двух и более организаций, осуществляющих одни и те же стадии производства);
- конгломераты (объединения, образуемые на основе соединения различных технологически не связанных между собой организаций, находящихся на разных стадиях производства и оперирующих в различных отраслях).

В зависимости от центра формирования, вокруг которого выстраивается вся группа, концерны можно поделить на три типа:

- промышленные - сформированные вокруг какой-либо производственной организации или группы производственных организаций, имеющие в итоге выраженную производственную направленность, например Siemens, BMW; General Motors;
- банковские - сформированные по инициативе и вокруг какого-либо банка, или инвестиционной организации, например Commerzbank;
- торгово-коммерческие - сформированные вокруг организации, имеющей выраженную торгово-коммерческую направленность, для создания едино управляемой сети коммерческо-сбытовых организаций, например Cash&Carry, Metro, OBI.

Важным классификационным признаком при описании концернов являются территориальные границы его деятельности. Эти обстоятельства позволяют классифицировать концерны по следующим типам:

- национальные (группа организаций расположенных и осуществляющих свою производственную, финансовую, иную деятельность в рамках одной страны, региона);
- транснациональные (группа организаций, участники которых находятся под юрисдикцией иностранных государств, имеют обособленные подразделения и осуществляют свою деятельность на территории иностранных государств).

Подавляющая часть мировых концернов – это транснациональные концерны. По замечанию профессора О.И. Боткина «...проявления

глобализации как повышение мобильности капитала и исчезновение границ между различными финансовыми функциями привели к ускорению распространения кризиса между странами и регионами» [12, с.156]. Глобализация операций дает концернам ряд неоспоримых преимуществ, таких например как:

- повышение эффективности производства посредством реализации эффекта масштаба,
- повышение мобильности активов, консолидация инновационных и инвестиционных ресурсов различных регионов,
- углубление специализации, развитие кооперационных связей, повышение согласованности действий всех дивизионов,
- доступ к национальным материальным, производственным и трудовым ресурсам других стран,
- близость к потребителям продукции по всему миру, то есть экономия на транспортных расходах и возможность исследования рынков сбыта в непосредственной близости,
- возможность использования в своих интересах особенности государственной (в особенности налоговой) политики в различных странах, разницу в курсах национальных валют.

По отраслевой принадлежности, основываясь на результатах исследований аудиторской компании PricewaterhouseCoopers, опубликованных в 2010 году и представленных на рисунке 1.4, можно заключить, что подавляющая часть мировых концернов относится к промышленности: треть из них относится к сфере промышленного машиностроения, еще треть к металлообработке и химической промышленности. Прочие отрасли занимают в представленном обзоре PricewaterhouseCoopers лишь 3-6%:

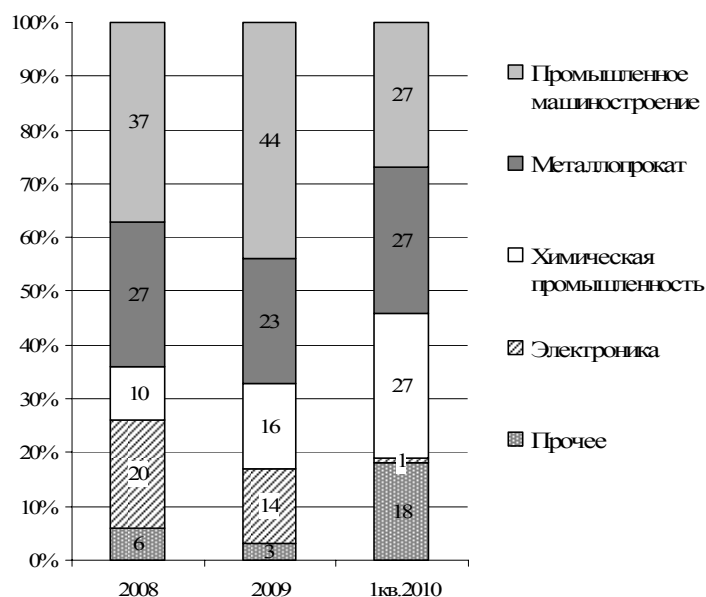


Рис. 1.4 - Отраслевая принадлежность концернов в мире в 2008-1 кв.2010

Источник: First-quarter 2010 global industrial manufacturing mergers and acquisitions analysis [сайт]. URL: http://www.pwc.com/ru/ru/industrialmanufacturing/assets/Assembling_value_1Q10_may2010.pdf
(Дата обращения 23.05.2010)

По результатам исследования Высшей школы экономики, проведенным за 2004 -2007 годы, концерны в России также составляют значительную долю, на рисунке 1.5 это примерно 39% от их общего числа всех организаций:

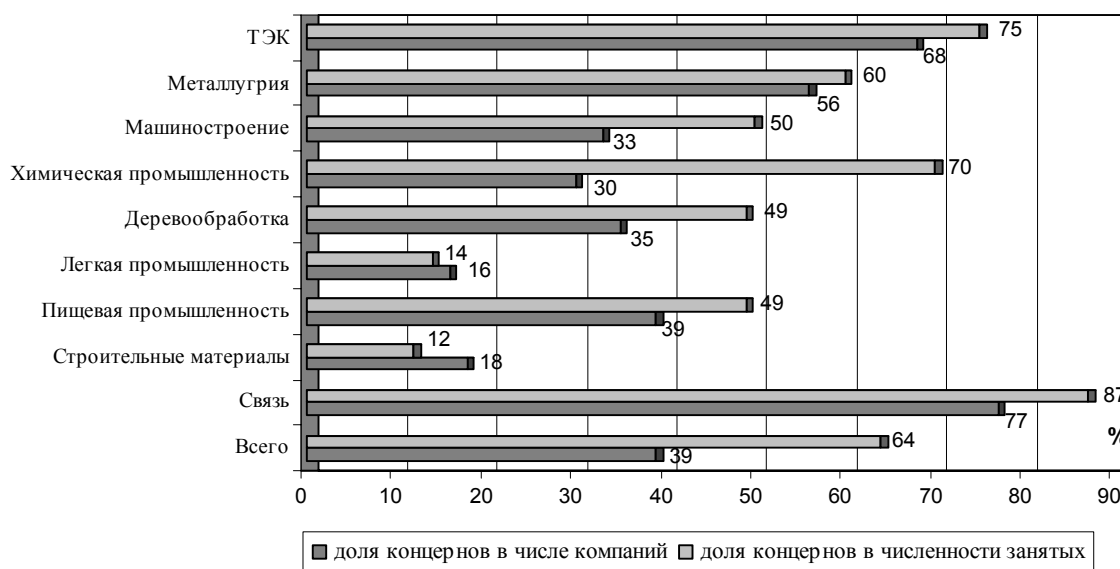


Рисунок 1.5 – Доля концернов в количестве организаций и в численности занятых, %

Источник: Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития / под ред. Т.Г. Долгопятовой, стр.135

Как можно видеть из рисунка 1.5, лидерами по количеству концернов в России являются отрасли металлургии, связи, топливно-энергетический комплекс.

О.А. Дедов называет промышленную организацию «...многокомпонентным конгломератом, который в пространстве и времени объединяет работников, средства производства, технологические процессы, знания, материальные ресурсы и окружающую среду» [14, с.75]. В случае с концерном части этого «конгломерата» являются самостоятельными юридическими лицами. Промышленный концерн для достижения общекорпоративной цели действует на основе внутрифирменного управления и технологического разделения труда в производственном процессе между своими членами. Особенностью организационного построения промышленного концерна является широкая диверсификация его деятельности: внутрикорпоративный производственный процесс часто охватывает стадии производства от добычи сырья до вывода конечного продукта на рынок непосредственно в стране сбыта. Именно преимущества доступа к производственным ресурсам других стран/регионов и возможность близости к непосредственным потребителям продукции являются основными выгодами интеграции промышленных организаций в концерн. Потому именно для промышленных концернов характерно наличие большого количества дочерних организаций, расположенных в разных странах и регионах. Ввиду преимуществ по управлению они чаще всего интегрированы вертикально, то есть разные стадии производства в них подчинены единому технологическому и финансовому контролю.

Таким образом, промышленный концерн можно назвать организационной формой объединения бизнеса в единую экономически интегрированную структуру на базе единой собственности на основе внутрифирменного управления и технологического разделения труда в производственном процессе между членами для наиболее эффективного достижения общекорпоративной цели.

Суть корпоративного управления в концерне может быть выражена как система управленческих отношений по поводу субординации и гармонизации интересов его участников, обеспечения синергии, как их совместной деятельности, так и их взаимоотношений с внешним миром.

Особенность концерна как объекта управления заключается в том, что его члены являются самостоятельными юридическими лицами. Внешние связи для каждого из них подразделяются на внутригрупповые и внегрупповые. Ресурсы «на входе» понимаются как не к конкретному члену концерна, а ко всему организму в целом, равно как и продукты «на выходе» - это продукт не конкретного члена группы, а продукт деятельности всей группы. Имуществом и обязательствами концерна является совокупность имущества и обязательств всех его участников при этом доли участия членов концерна друг в друге, как и внутригрупповые обороты, подлежат элиминированию. Финансовый результат концерна реализуется только когда продукт / услуга покидают концерн, то есть реализуются третьей стороне. Внутригрупповые производственные отношения по поводу выполнения единой производственной программы с точки зрения всего концерна имеют тот же смысл, что и отношения между отделами одной организации. Поэтому о величине собственности концерна можно говорить, только имея ввиду совокупность данных всех его дочерних организаций после элиминирования эффектов внутригрупповых операций. Собственность концерна — это то, чем он владеет: его собственный капитал, выраженный в денежной форме и отраженный в консолидированном балансе.

Понятие «управление собственностью концернов» можно определить как процесс осуществления функций корпоративного менеджмента собственностью для принятия научно обоснованных экономических решений по эффективному использованию имущества концернов и увеличению стоимости бизнеса.

Эффективность управления собственностью промышленного концерна зависит от комплексного использования основных функций

управления на всех уровнях организационной иерархии промышленного концерна. К основным функциям управления профессор Р.А. Алборов относит: прогнозирование, планирование, организацию деятельности, учет, анализ и контроль [2, стр.125]. Модель процесса управления собственностью промышленного концерна представлена на рисунке 1.6:

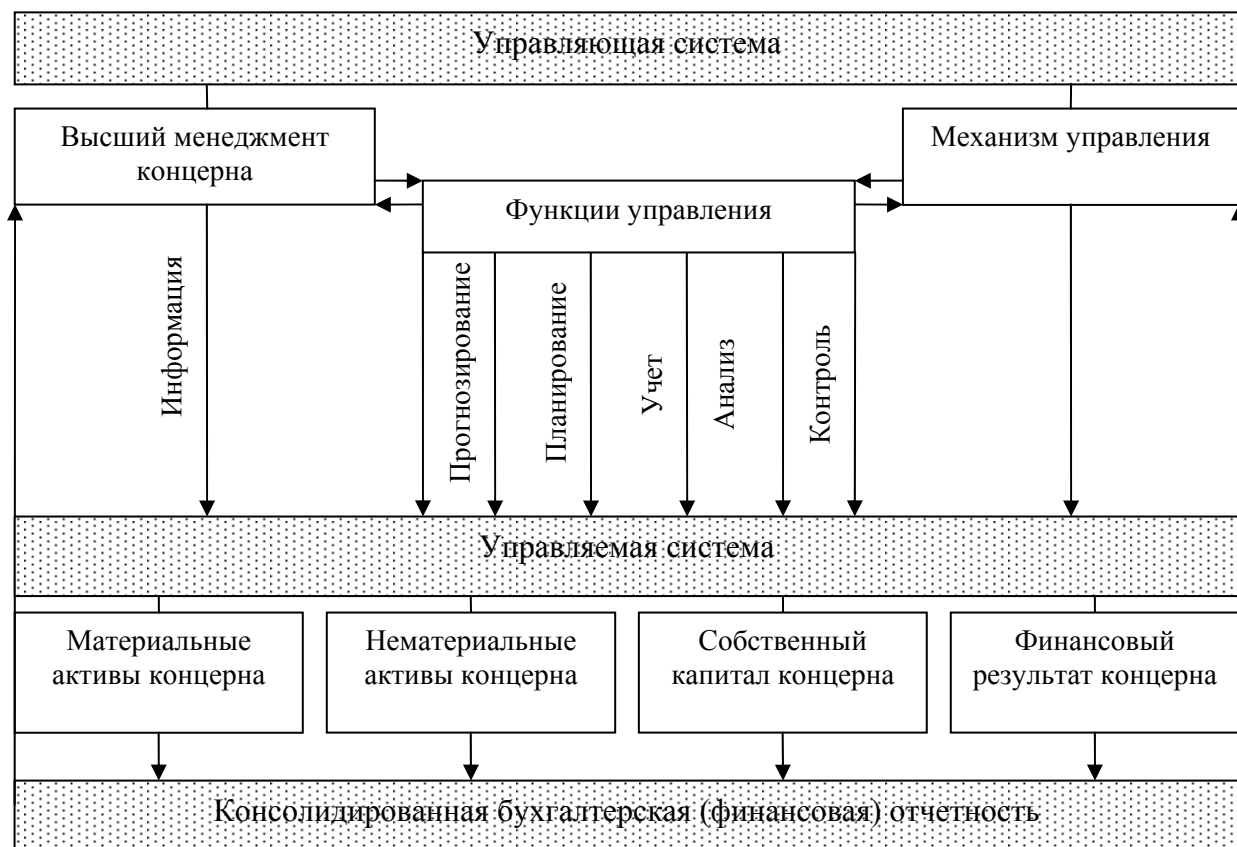


Рисунок 1.6 – Модель процесса управления собственностью концерна

В качестве объекта управления в модели на рисунке 1.6 указаны материальные и нематериальные активы концерна, его собственный капитал и консолидированный финансовый результат. Функции управления в модели процесса управления собственностью концернов следует понимать как планирование, прогнозирование, учет, контроль и анализ собственности всего концерна, как единого организма на рынке, а не его отдельных членов. Кроме надлежащей организации всех функций управления эффективность управления собственностью промышленных концернов зависит и от качества информации, представляемой аппарату управления. Процесс подготовки информации включает ее целенаправленное выявление, измерение, сбор,

анализ, обработку в соответствии с потребностями высшего менеджмента, интерпретацию и передачу аппарату управления.

Информационной базой системы управления собственностью промышленных концернов является индивидуальный учет его членов, данные которого подготавливаются для нужд высшего менеджмента специфическим образом. Специфичность заключается в необходимости элиминирования внутригрупповых активов, прав требования, обязательств, участия и результатов внутригрупповых операций для представления концерна единым организмом. В результате получается консолидированная бухгалтерская (финансовая) отчетность, которая преобразует исходные данные индивидуального учета членов концерна, оставляя только релевантную для процесса управления информацию. Она увязывает интересы всех служб управления концерном, внутренних и внешних пользователей информации, обеспечивает взаимодействие управляющей и управляемой системы, что и определяет роль консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности как инструмента управления собственностью промышленных концернов. В системе управления собственностью промышленных концернов используется так же прогнозная, плановая, контрольно-аналитическая, технологическая, статистическая и прочая информация.

Задачей высшего менеджмента промышленного концерна является сохранение и преумножение преимуществ внутрифирменной кооперации по эффективному использованию внутригрупповой собственности. Для организации эффективной системы управления собственностью промышленных концернов в конкурентной среде необходимо определить факторы и особенности, имеющие прямое и косвенное воздействие на процесс управления, исследовать обоснованность оценки имущества и обязательств концерна, а также объективность информационной базой системы управления собственностью промышленных концернов.

1.2 Факторы, влияющие на эффективность управления собственностью промышленных концернов в конкурентной среде

Финансовое состояние концерна и его конкурентоспособность как единого организма на рынке в значительной мере зависит от того, какой собственностью он располагает: в какие активы вложен его собственный капитал, как они размещены среди дочерних организаций концерна, за счет чего происходит финансирование, сколько активов находится в сфере производства и обращения, в денежной и материальной форме, насколько оптимально их соотношение. Для дальнейшего оперирования понятиями «конкурентная среда» и «конкурентоспособность» определим категорию «конкуренция».

Конкуренция – это соперничество или борьба хозяйствующих субъектов за долю рынка, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения на рынке [84, с.12]. Конкуренция реализуется не только через цены, но и посредством типа продукта, способов производства и сбыта. Конкурентоспособность концерна можно определить как возможность его эффективного хозяйствования и прибыльности посредством достижения синергетического эффекта интеграционного взаимодействия дочерних организаций. Конкурентоспособность есть обобщающий показатель жизнестойкости организации, ее умения эффективно использовать свой финансовый, производственный, научно-технический и трудовой потенциалы, укреплять имущественное и финансовое положение путем расширения контролируемой доли рынка. Интенсивность соперничества между любыми коммерческими организациями зависит от отраслевых особенностей производства (производственного цикла), динамики и особенностей спроса (соперничество усиливается при медленном росте спроса и при низких издержках по замещению продукции), экономического

состояния отрасли (рост / спад), финансового положения организации (уровень прибыльности), условий выхода из отрасли (большие безвозвратные издержки), типа конкурентных стратегий, применяемых организациями, и национальной принадлежностью последних.

На эффективность управления собственностью промышленных концернов воздействует конкурентная среда. По определению Г.В.Бушмелевой «конкурентная среда – это условия, в которых соперничающие хозяйствующие субъекты ведут борьбу за долю рынка» [10]. Внешняя конкурентная среда концерна - это совокупность активных хозяйствующих субъектов, экономических, общественных и природных условий, национальных и межгосударственных структур и других внешних условий, действующих в окружении концерна и влияющих на различные сферы его деятельности. Внутренняя конкурентная среда концерна представляет собой часть общей среды, находящаяся в пределах концерна, охватывающая все его дочерние образования, и влияющая на его функционирование. Конкурентная среда не является статичной, она постоянно изменяется, находясь под воздействием факторов, которые приводят к изменению конкурентных условий, выступая в качестве движущих сил конкуренции.

Движущими силами конкуренции при этом можно назвать:

- изменения динамики роста отрасли, влияющие на отраслевое равновесие, отраслевые барьеры и приток инвестиций;
- изменения потребительских предпочтений и способов использования продукта, приводящие к модификациям каналов сбыта;
- технические изменения, оказывающие влияние на изменение границ отрасли, уровень издержек и размер организации;
- изменения продукции, определяющие размер рыночной доли организации;
- изменения в образе жизни, обуславливающие трансформации в отраслевом спросе и отраслевой структуре экономики;

- глобализация экономики, влияющая на уровень издержек, размещение производства, способ производства и характер управления;
- перемены в государственной политике, которые скажутся на структуре отрасли, уровне издержек, отраслевом спросе и стратегии поведения организаций.

Решения по поводу управления собственностью концерна в конкурентной среде должны охватывать всю полноту потребностей управляемой системы. Для этого необходимо знание особенностей, путей развития управляемой, управляющей систем и конкурентной среды. Следует определить перечень факторов, влияющих на эффективность управления собственностью промышленного концерна.

Термин «фактор» (от латинского factor - делающий, производящий) трактуется как движущая сила совершающегося процесса или одно из его необходимых условий [65]. В условиях рыночной экономики на эффективность управления собственностью концерна влияют самые разнообразные факторы. Их можно классифицировать по различным признакам. Например, в зависимости от направленности действия, факторы могут быть позитивными и негативными. Позитивные факторы благотворно влияют на управление, негативные — наоборот. Факторы можно разделить на объективные и субъективные. Объективные — это такие факторы, возникновение которых не зависит от субъекта управления, например стихийные бедствия. Субъективные факторы, а они составляют абсолютное большинство, полностью зависят от субъекта управления и должны быть всегда в поле зрения и анализа. По качеству воздействия на объект управления факторы могут быть разграничены на интенсивные и экстенсивные. Относительно исследуемого объекта основными факторами экстенсивного пути управления собственностью промышленного концерна можно назвать:

- расширение производства за счет ввода в эксплуатацию новых производственных объектов;
- расширение используемых земельных площадей;
- дополнительное вовлечение в производственный оборот материально-сырьевых и топливно-энергетических ресурсов.

При наличии безусловных недостатков, присущих экстенсивному пути управления собственностью концернов, тем не менее, на начальных этапах производства это практически единственный путь, который нельзя признать ошибочным или вредным, поскольку он подготавливает основу для реализации качественно более высокого пути управления собственностью промышленных концернов — интенсивного.

Интенсивный путь управления собственностью промышленных концернов основан на применении более эффективных орудий и предметов труда в соответствии с передовыми достижениями научно-технического прогресса. Вся совокупность факторов интенсивного пути управления собственностью промышленных концернов может быть разделена на следующие группы:

- технические факторы;
- организационно-управленческие факторы;
- экологические факторы.

Важнейшими с точки зрения достижения положительных результатов управления собственностью промышленных концернов, являются факторы, входящие в первую группу. Их воздействие направлено на совершенствование применяемых средств производства (средств труда и предметов труда). Ввиду действия эффекта масштаба концернам, по сравнению с индивидуальными организациями, более доступно применение современного оборудования, механизации и автоматизации технологических процессов, использование информационных технологий, качественных материально-сырьевых ресурсов и последних достижений мировой науки, техники и технологии.

Среди факторов, характеризующих организационно-управленческие условия интенсивного пути управления собственностью промышленных концернов можно назвать такие как: внутригрупповая специализация и кооперирование производственной деятельности членов концерна, совершенствование процесса управления его дочерними организациями. Именно эти факторы выступают предпосылками реализации технических факторов первой группы, поскольку способствуют степени загрузки основных фондов концерна, обеспечивают совершенствование их технической и технологической структуры.

Экологические факторы интенсивного пути управления собственностью промышленных концернов в современных условиях играют все более значимую роль. Локальные и международные ограничения по объемам загрязнения окружающей среды влияют на направления дислоцирования дочерних организаций транснациональных промышленных концернов. В группу экологических факторов интенсификации, реализация которых снижает воздействие указанных ограничений, входят развитие очистных систем и внедрение малоотходных технологий.

Факторы, влияющие на эффективность управления собственностью концерна в конкурентной среде, кроме того могут быть разграничены на внешние и внутренние (рисунок 1.7). Внутренние факторы связаны с управляющей и управляемой системами, внешние факторы связаны с влиянием окружающей среды. Как показано на рисунке 1.7, эффективность управления собственностью промышленных концернов в конкурентной среде зависит от таких факторов как: ресурсное обеспечение, стратегии развития, научно-технические возможности, экономические и социальные перспективы деятельности концерна, компетенция высшего менеджмента, экономические и политические особенностей стран и регионов, в которых дислоцированы его дочерние организации, особенности занимаемой отрасли производства и видов деятельности, внешнеэкономические связи, структура

рынков сбыта, способы обработки научно-технической и социально-экономической информации:

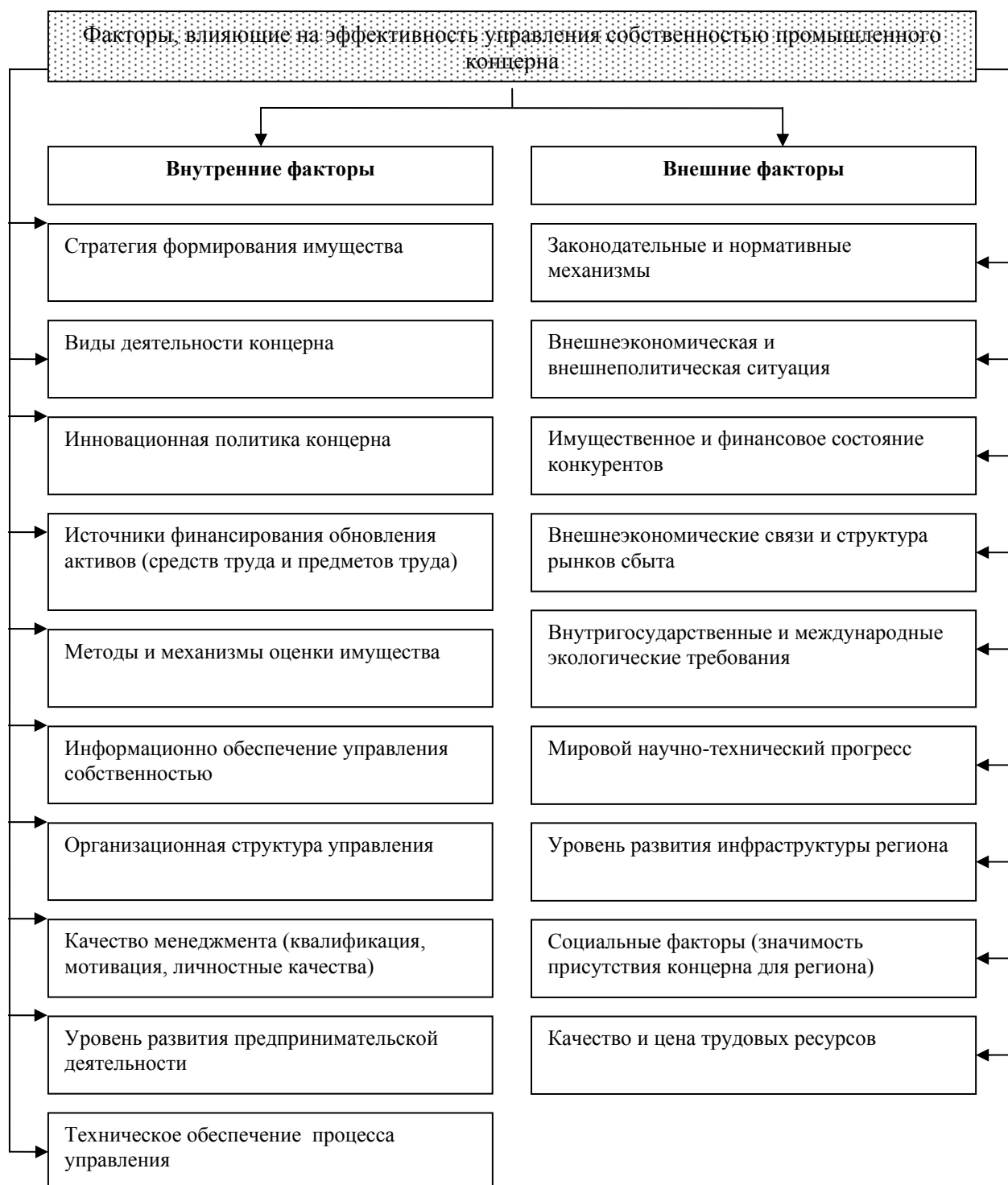


Рисунок 1.7 – Факторы, влияющие на эффективность управления собственностью промышленного концерна

Рассматривая внутренние факторы, влияющие на эффективность управления собственностью концерна (рисунок 1.7), следует отметить, что организационная структура промышленных концернов обуславливает особенности формирования его собственности. В рамках концерна

консолидируются и выгодно перераспределяются между членами производственные, финансовые, инвестиционные ресурсы, которые концентрируются на наиболее рентабельных направлениях деятельности, и в наиболее эффективных дочерних организациях. Выполняя общекорпоративную производственную программу, члены концерна оптимизируют материальные потоки, экономят благодаря масштабу деятельности (например, скидки при закупке сырья, упрощение процедур получения внешних займов и прочее), перераспределяют внутригрупповые финансовые и производственные риски. Поскольку члены концерна связаны в рамках единого процесса управления производством и капиталом, то упрощается процесс контроля их деятельности, ускоряется организационное взаимодействие, посредством чего достигается экономия управленческих расходов. В рамках концерна развитие получают наиболее эффективные инвестиционные проекты, за счет чего концерн наращивает конкурентные преимущества. Оценка имущества следует по единым для всех участников концерна методам, организация информационного обеспечения в концерне отличается унификацией правил для обеспечения сопоставимости информации.

В отношении внешних факторов, влияющих на эффективность управления собственностью промышленного концерна (рисунок 1.7), нужно отметить, что достижение синергетического эффекта интеграционного взаимодействия его членов позволяет промышленным концернам быть более устойчивыми к стремительному изменению внешней конкурентной среды, чем индивидуальным организациям. Ввиду особенностей типа объединения капитала, целей создания и широты географического охвата производственной деятельности, промышленные концерны приобретают все большую экономическую и политическую власть в современной рыночной экономике. Наиболее мощные транснациональные промышленные концерны, такие как General Motors, BMW, Siemens, BASF, Daimler Chrysler, Mercedes Benz могут проводить лоббирование локального законодательства,

спекулировать биржевой информацией, влиять на направления развития внешней экономики, науки, техники и технологии, воздействовать на социальную среду. С другой стороны на волне процессов глобализации транснациональные промышленные концерны становятся более подверженными стремительным изменениям конъюнктуры мирового рынка. Особенно заметно это проявилось на фоне текущего мирового финансового кризиса и кризиса ипотеки в США. Повышение мобильности частного капитала и исчезновение границ между различными финансовыми функциями привели к ускорению распространения кризиса между странами и регионами.

В совокупности, внешние факторы формируют так называемые условия хозяйствования. К внешним условиям хозяйствования, влияющим на эффективность управления собственностью промышленного концерна в конкурентной среде, можно отнести: локальные и межгосударственные законодательные и нормативные механизмы, внешнеполитическую и внешнеэкономическую ситуацию, имущественное и финансовое состояние его конкурентов, структуру и географию рынков сбыта продукции промышленного концерна, внутригосударственные и международные экологические требования, достижения мирового научно-технического прогресса, качество и цену трудовых ресурсов в регионе дислокации дочерних организаций концерна, а также уровень развития инфраструктуры данного региона.

Особенность отечественных условий хозяйствования в отношении собственности состоит в том, что ее эффективность в значительной мере зависит от государства, прежде всего от создания правовой основы хозяйствования, обеспечения надлежащего правопорядка в стране, стабилизации политической ситуации внутри страны и внешнеполитической обстановки, защиты конкуренции и организации выполнения хозяйственного законодательства.

Так же, как изменение одного внутреннего фактора может сказываться на других, изменение одного внешнего фактора может обуславливать изменение других внешних и внутренних факторов, поэтому можно говорить о взаимозависимости факторов, влияющих на эффективность управления собственностью промышленных концернов в конкурентной среде. Эта взаимосвязанность особенно значима для деятельности транснациональных промышленных концернов.

Внутренние факторы эффективности управления собственностью промышленного концерна далее можно подразделить на оказывающие прямое либо косвенное воздействие на объект управления (рисунок 1.8):

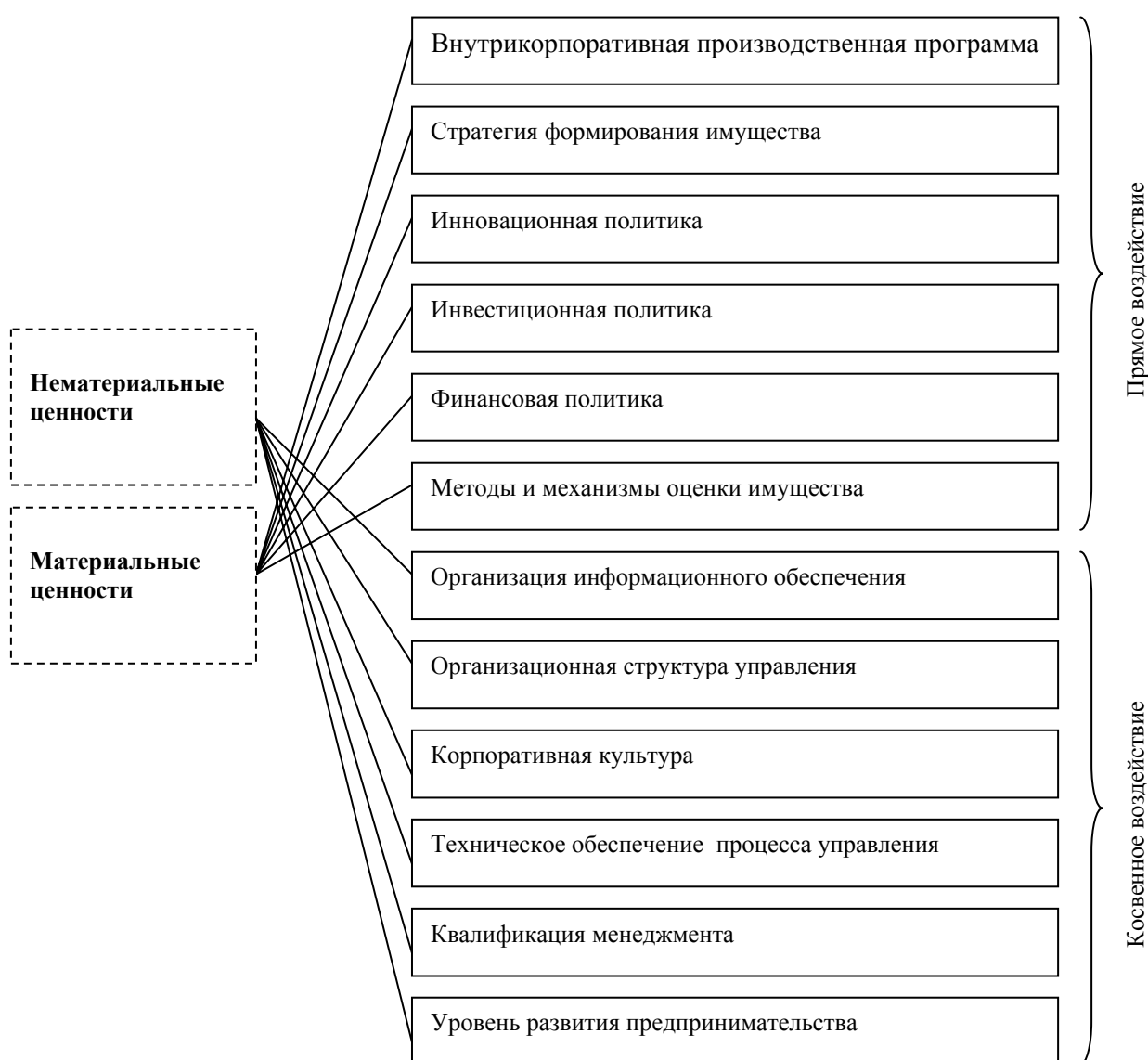


Рисунок 1.8 – Связь между объектами управления собственностью промышленного концерна и внутренними факторами воздействия на его эффективность

Факторы, оказывающее прямое воздействие на эффективность управления собственностью промышленного концерна в конкурентной среде непосредственно определяют его результат. Косвенные факторы, хотя и определяют работу производственного коллектива концерна по наиболее эффективному использованию его имущества и увеличению стоимости бизнеса, но не связаны непосредственно с самим объектом управления. К факторам, оказывающим прямое воздействие на эффективность управления собственностью промышленного концерна, согласно рисунку 1.8 можно отнести внутрикорпоративную инвестиционную, инновационную, финансовую политику, методы и механизмы оценки имущества, стратегию его формирования; к факторам, оказывающим косвенное воздействие, - квалификацию высшего менеджмента концерна, уровень корпоративной культуры, развития предпринимательства и организационной структуры управления.

Из рисунка 1.8 можно видеть, что внутренние факторы прямого воздействия на эффективность управления собственностью концерна в большей мере связаны с материальными ценностями, внутренние факторы косвенного воздействия - с нематериальными ценностями. Связано это с тем, что стоимость бизнеса определяется не просто совокупностью стоимостей имущества и обязательств, а во многом ценностями, не имеющие материального выражения. Например: круг клиентов, профессиональные навыки персонала, деловые качества высшего менеджмента, преимущества местоположения, репутация на рынке, уровень организации управления.

Для определения направлений повышения эффективности управления собственностью промышленного концерна следует организовать анализ его внутренней ситуации, позволяющий сформировать профиль внутренней конкурентной среды. Определение важности факторов внутреннего воздействия на эффективность управления собственностью промышленного концерна можно осуществить посредством метода экспертных оценок, разработанного Г.В. Бушмелевой [10], который заключается в следующем:

1. сбор мнений специалистов по выделению факторов воздействия на эффективность управления собственностью концерна путем анкетного опроса. Эксперты выбирают факторы, оказывающие доминирующее влияние на объект управления (таблица 1.1, столбец 1) и оценивают вес этих факторов по правилу: номер фактора по каждой группе соответствует степени значимости (в таблице 1.1 установлено, что суммарный вес группы равен 1, внутри группы эксперты дают оценку в пределах общего веса равного единице). Разработчики анализа определяют бальную шкалу оценки (например, в таблице 1.1 применена 5-балльная шкала);
2. выставление балльных оценок менеджментом (столбец 3 таблицы 1.1);
3. расчет важности воздействия факторов на объект управления как произведение веса фактора и балльной оценки, выставленной экспертом (столбец 4 таблицы 1.1, как произведение столбцов 2 и 3);
4. формирование сводного результата важности факторов, оказывающих внутреннее воздействие на эффективность управления собственностью концерна (Таблица 1.1, столбец 5):

Таблица 1.1 - Матрица важности внутренних факторов, воздействующих на эффективность управления собственностью промышленного концерна

Внутренние факторы		вес фактора	балльная оценка	важность фактора	сумма
1		2	3	4=2*3	5
Внутрикорпоративная производственная программа	наличие внутрикорпоративной программы производства и стандартов качества продукции	0,50	4	2,00	3,90
	стандартизация техпроцесса производства, наличие запатентованной рецептуры	0,30	5	1,50	
	наличие локальных ГОСТов	0,20	2	0,40	
Стратегия формирования имущества	наличие единой стратегии формирования имущества	0,50	3	1,50	3,50
	наличие в концерне инжиниринговой организации, обеспечивающей участников стандартизованными средствами производства	0,30	4	1,20	
	степень самообеспеченности концерна средствами и предметами труда	0,20	4	0,80	

Продолжение таблицы 1.1

Инновационная политика	наличие внутрикорпоративной инновационной политики	0,50	5	2,50	4,00
	наличие в составе концерна научно-исследовательской организации	0,30	3	0,90	
	степень доступности новейших разработок для всех ДО концерна	0,20	3	0,60	
Инвестиционная политика	наличие внутрикорпоративной инвестиционной политики	0,50	5	2,50	4,00
	наличие в составе концерна инвестиционной организации	0,30	3	0,90	
	наличие системы внутрикорпоративных конкурсов на реализацию инвестиционных проектов	0,20	3	0,60	
Финансовая политика	наличие внутрикорпоративной финансовой политики	0,50	4	2,00	3,80
	использование системы кэш-пуллинга	0,30	4	1,20	
	объем внутрикорпоративного финансирования	0,20	3	0,60	
Методы и механизмы оценки имущества	наличие внутрикорпоративного стандарта оценки имущества	0,50	3	1,50	2,80
	рейтинг привлекаемого оценщика	0,30	3	0,90	
	наличие локальных регламентов оценки имущества	0,20	2	0,40	
Организация информационного обеспечения	внедрение МСФО для бухгалтерской (финансовой) отчетности	0,50	4	2,00	3,80
	наличие внутрикорпоративного графика представления отчетности	0,30	4	1,20	
	использование единых форм менеджмент отчетности и др. видов отчетности	0,20	3	0,60	
Организационная структура управления	наличие четкой организационной иерархии	0,50	3	1,50	3,00
	наличие региональных сервисных центров обработки информации	0,30	3	0,90	
	наличие отдельного подразделения, ответственного за корпоративную отчетность, на каждом ДО	0,20	3	0,60	
Корпоративная культура	наличие кодекса корпоративного поведения	0,50	2	1,00	2,00
	наличие внутрикорпоративных ценностей	0,30	2	0,60	
	система внутрикорпоративных традиций	0,20	2	0,40	
Техническое обеспечение процесса управления	использование ERP-системы	0,50	4	2,00	3,70
	наличие единых стандартов ИТ-обеспечения	0,30	3	0,90	
	доступность обмена ИТ-технологиями внутри концерна	0,20	4	0,80	
Квалификация менеджмента	наличие внутрикорпоративной системы оценки менеджмента	0,50	3	1,50	2,70
	возможность ротации менеджеров внутри концерна	0,30	2	0,60	
	наличие внутрикорпоративной программы повышения квалификации менеджмента	0,20	3	0,60	

С помощью результатов таблицы 1.1 можно выполнить критический синтез по каждому фактору воздействия на объект управления. Так наиболее значимыми внутренними факторами, воздействующими на эффективность управления собственностью промышленных концернов, являются внутрикорпоративная инновационная и инвестиционная политика, производственная программа и организация информационного обеспечения процесса управления. Именно на эти факторы следует обратить особое внимание при разработке решений, позволяющих повысить эффективность управления собственностью промышленного концерна в конкурентной среде.

Приведем некоторые количественные показатели эффективности использования собственности промышленных концернов (таблица 1.2):

Таблица 1.2 - Показатели эффективности использования собственности промышленных концернов

№	Показатель:	Формула расчета:	Характеристика:
1.	Коэффициент рентабельности активов (К рент. А)	К рент. А = консолидированный финансовый результат / средний за период итог консолидированного баланса	Прибыль концерна на единицу активов
2.	Коэффициент рентабельности капитала (К рент. К)	К рент. К = консолидированный финансовый результат / средняя за период величина консолидированного собственного капитала	Прибыль концерна на единицу собственного капитала
3.	Коэффициент рентабельности инвестиций (К рент. И)	К рент. И = консолидированный результат от операционной деятельности / инвестированный капитал	Операционная прибыль концерна на единицу инвестиций
4.	Коэффициент общей платежеспособности (К плат.)	К плат. = консолидированные оборотные активы / консолидированные краткосрочные обязательства	Способность концерна расплачиваться по текущим долгам
5.	Коэффициент оборачиваемости активов концерна (К об. А)	К об. А = консолидированная выручка концерна / средний за период итог консолидированного баланса	Эффективность использования активов в целом
6.	Коэффициент оборачиваемости запасов концерна (К об. З)	К об. З = себестоимость реализованной продукции / запасы концерна средние за период	Частота закупок концерна в отчетном периоде
7.	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности концерна (К об. ДЗ)	К об. ДЗ = консолидированная выручка концерна / средние остатки дебиторской задолженности концерна за период	Скорость расчетов с внешними покупателями концерна
8.	Коэффициент фондоотдачи (К фонд.)	К фонд. = консолидированная выручка концерна / средняя стоимость основных средств концерна за период	Стоимость реализации концерна на каждый рубль вложенных основных средств
9.	Коэффициент автономии концерна (К авт.)	К авт. = консолидированный собственный капитал / средний за период итог консолидированного баланса	Степень финансовой независимости концерна

Показатели эффективности использования собственности промышленных концернов, приведенные в таблице 1.2, следует рассматривать в долгосрочной динамике. Коэффициенты рентабельности используемых ресурсов концерна, например коэффициент рентабельности его активов, показывают сколько чистой прибыли концерна приходится на каждую единицу консолидированного имущества, то есть на сколько эффективно используются ресурсы концерна. Поскольку при расчете коэффициентов рентабельности используются данные консолидированного баланса, то при их высокой оценке, рентабельность активов окажется завышенной.

Собственников концерна интересует не только эффективность используемых ресурсов, но и эффективность использования представленных ими ресурсов, то есть рентабельность собственного капитала концерна. Коэффициент рентабельности собственного капитала концерна отражает, сколько чистой прибыли концерна приходится на каждую единицу консолидированного собственного капитала. Рентабельность собственного капитала концерна тем выше, чем ниже его доля в общем объеме ресурсов концерна (чем больше доля заемных средств), так он обеспечивает большую прибыль на вложенный собственниками капитал.

Важную роль в анализе эффективности использования собственности промышленных концернов играет показатель рентабельности инвестиций концерна, как соотношение чистой операционной прибыли концерна за вычетом налогов к инвестированному капиталу. Инвестированный капитал есть сумма инвестиций в основную деятельность, включая внеоборотные и оборотные активы. Данный коэффициент важен для анализа эффективности использования собственности промышленных концернов, поскольку очищен от факторов, не связанных с его основной деятельностью.

По данным консолидированного баланса рассчитываются коэффициенты платежеспособности (коэффициент ликвидности, абсолютной ликвидности, общей платежеспособности), при этом при анализе

платежеспособности группы взаимосвязанных организаций следует понимать, что платежеспособность отдельных ее членов может отличаться от средней по группе. Положительность оборота средств концерна тоже характеризует эффективность использования его собственности. Так оборачиваемость запасов концерна показывает, сколько раз в отчетном периоде проводились внешние закупки (поскольку внутригрупповые поставки в процессе консолидации элиминированы). Оборачиваемость консолидированной дебиторской задолженности характеризует скорость расчетов с внешними покупателями концерна (поскольку внутригрупповые права требования и обязательства в процессе консолидации элиминированы).

Коэффициент фондоотдачи концерна можно интерпретировать как стоимость реализации концерна третьим лицам, приходящуюся на каждый рубль, вложенный в основные средства. Высокое значение данного коэффициента говорит об эффективности использования основных средств концерна, корректность этого показателя зависит от объективности отражения в консолидированном балансе стоимости основных средств. Финансовая независимость концерна обусловлена долей консолидированного собственного капитала в совокупных источниках. У концерна с низким удельным весом консолидированного собственного капитала будут сложности при получении кредитов. Все перечисленные показатели характеризуют эффективность использования собственности промышленного концерна и рассчитываются на основании данных консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Таким образом, в результате критического синтеза по каждому фактору воздействия на исследуемый объект управления, ввиду особенностей оценки его эффективности его использования, принимая в учет современные процессы глобализации экономики, одним из наиболее значимых факторов, воздействующих на эффективность управления собственностью промышленного концерна, определено его информационное обеспечение.

1.3 Консолидированная бухгалтерская отчетность как инструмент информационного обеспечения процесса управления собственностью промышленных концернов

Информационное обеспечение процесса управления собственностью промышленных концернов состоит в выявлении информации об объекте управления, ориентированной на потребности высшего менеджмента, ее измерении, сборе, анализе, целенаправленной подготовке, интерпретации и передаче аппарату управления. В деятельности концернов, в особенности транснациональных, передача информации является первостепенным фактором нормального функционирования, обеспечивающим снижение издержек производства и повышение его эффективности в конкурентной среде.

По мнению профессора Р. Алборова, «...информацией являются сведения, уменьшающие неопределенность в той области, к которой они относятся» [2, с.308-309]. Применительно к экономике и бизнесу профессор Т. Шильдбах предлагает под информацией понимать «...такие сообщения, через принятие в учет которых заинтересованный пользователь может сформировать или поменять свое суждение о прошедших, настоящих или будущих актах хозяйственной деятельности» [122, с.25]. По мнению профессора К. Кюттинга «...информация не обязательно должна менять суждение заинтересованного пользователя, но она определенно должна улучшать условия для принятия грамотных управленческих решений на ее основе» [102, с.3]. По замечанию профессора В. Новодворского «...передаваемое сообщение должно иметь значение более высокое чем затраты на его получение и вызывать ответную реакцию лица, принимающего решение, ...основной характеристикой информации является ее качество, то есть полезность для управления» [28, с.309]. Таким образом, информация должна помочь адресату в построении прогнозов, координации

действий в ответ на развитие рынка, определении шансов и рисков текущей действительности.

Вопросы информационного обеспечения системы корпоративного управления рассматриваются в кодексах корпоративного управления. В России основным документом по корпоративному управлению является Кодекс корпоративного поведения, разработанный Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг [19]. В нем подчеркивается важная роль бухгалтерской (финансовой) отчетности, которая является основным источником информации об организациях, предъявляются определенные требования к ее качеству, в то же время, не устанавливаются детальные правила формирования, поскольку эти функции возлагаются на международные стандарты финансовой отчетности МСФО (IFRS). Исполнение всех стандартов МСФО ведет к «релевантности отражения» информации. Чтобы быть «релевантной» в понимании МСФО финансовая отчетность должна удовлетворять критериям, приведенным на рисунке 1.9:



Рисунок 1.9 – Релевантность отражения информации по МСФО

Для удовлетворения потребностей участников корпоративного управления информация должна быть понятно представлена и сравнима как с прошлыми периодами, так и с другими источниками. МСФО предполагает, что информация должна быть одновременно и уместной (полезной и отвечающей нуждам заинтересованных пользователей) и надежной (что выражается в ее полноте, осторожности, нейтральности и т.д., см. рисунок 1.9). Критика традиционных ретроспективных учетных показателей послужила основой создания таких аналитических инструментов менеджмента как *Balanced Scorecard* и *Tableau de Bord* [17]. В МСФО доминантой является оценка по справедливой стоимости¹, то есть субъективная оценка менеджментом будущего потенциала организации. Однако основа этой оценки и способы проверки ее объективности базируются на информации прошлых периодов (это финансовые показатели, факты хозяйственной деятельности текущего и прошлых периодов, преемственность в правилах отражения информации, осторожность в оценке), то есть, ориентированы в прошлое. Будущее не может быть оценено менеджментом со стопроцентной надежностью, поэтому оценка по справедливой стоимости всегда не свободна от субъективности, что входит в конфликт с принципом нейтральности информации. Поэтому, по мнению автора, в МСФО заложено «противоречие» в понимании релевантности отражения информации. С одной стороны предполагается ориентация в будущее по представлению актуальной и уместной информации, с другой стороны требуется надежность, подтверждаемая на основе информации из прошлого (на рисунке 1.9 конфликт помечен пунктиром). Именно этот конфликт провоцирует полемику на предмет ценности информации подготовленной по стандартам МСФО для инвесторов с одной стороны и ее надежностью для кредиторов с другой.

¹ Справедливая стоимость (*fair value*) - сумма, по которой может быть осуществлен обмен актива, или оплата обязательств в результате операций между осведомленными, заинтересованными и независимыми сторонами [77, с.2].

Согласно исследованию McKinsey в современном мире все большее значение приобретает не столько объективность информации, сколько ее своевременность [73, с.75]. Скорое представление бухгалтерской (финансовой) отчетности требуют в первую очередь международные биржи. Фактические данные о скорости представления информации на биржи в 2008 году приведены на рисунке 1.10:

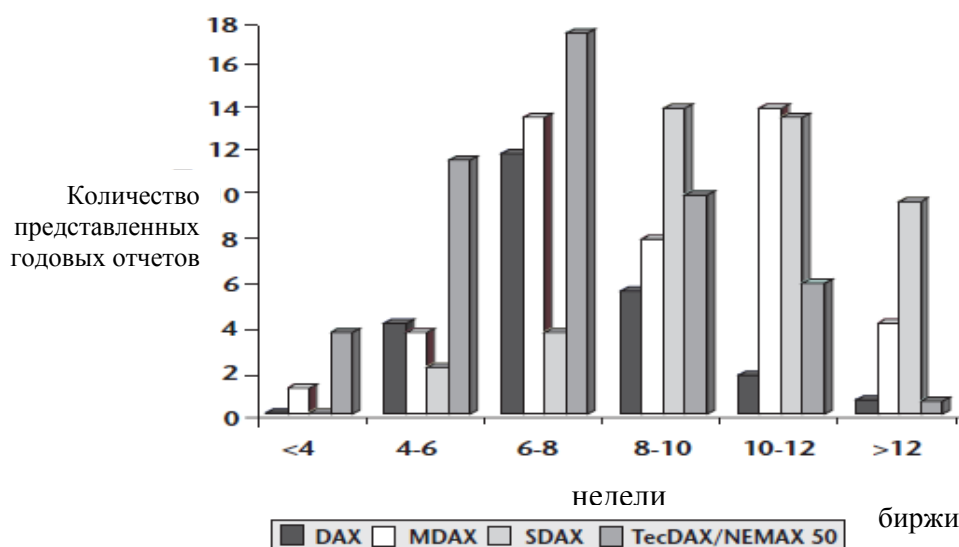


Рисунок 1.10 - Скорость представления финансовой информации на биржах за 2008г.

Источник: Helmke B. Erstellung und Prüfung von Fast Close - Abschlüssen nach HGB und IAS/IFRS. // Steuer und Bilanzpraxis. – 2006. - №1

Как следует из рисунка 1.10, в 2008 году большинство организаций уложились в срок 6-10 недель для представления годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности. В таблице 1.3 представлена выдержка из протокола биржи DAX о датах подписания аудиторами отчетности некоторых транснациональных концернов. Как можно видеть из таблицы 1.3, даты подписания годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности приходятся в среднем на конец февраля – начало марта каждого периода, следующего за отчетным. По замечанию профессора К. Кютинга «...речь ведется об ускорении сроков составления бухгалтерской (финансовой) отчетности и не столько по итогам за год, сколько промежуточной отчетности, что находит выражение в таком новом понятии в бизнесе как «быстрое закрытие» (fast close)» [102, с.5]:

Таблица 1.3 Даты подписания аудиторами отчетности за 2003-2005 годы

Организация	Заключение аудиторской проверки			Аудитор
	2003	2004	2005	
Консолидированная бухгалтерская (финансовая) отчетность на 31.12.XX				
Adidas	18.фев.04	18.фев.05	17.фев.06	KPMG
Allianz	02.мар.04	11.мар.05	06.мар.06	KPMG
Altana	02.мар.04	04.мар.05	03.мар.06	PWC
BASF	02.мар.04	23.фев.05	21.фев.06	Deloitte
Bayer	11.мар.04	03.мар.05	01.мар.06	PWC
BMW	27.фев.04	28.фев.05	24.фев.06	KPMG
Commerzbank	08.мар.04	02.мар.05	08.мар.06	PWC
Continental	10.мар.04	10.мар.05	15.мар.06	KPMG
Daimler Chrysler	18.фев.04	21.фев.05	23.фев.06	KPMG

Источник: Helmke B. Erstellung und Prüfung von Fast Close - Abschlüssen nach HGB und IAS/IFRS. // Steuer und Bilanzpraxis. – 2006. - №1

По словам профессора В. Вайссенбергер, «...скорость раскрытия информации на биржах рассматривается ориентированными на рынок капитала организациями, как фактор конкурентной борьбы за инвестиции» [133, с.217]. По мнению профессора Т. Шильдбаха «...своевременное раскрытие бухгалтерской (финансовой) отчетности является индикатором внутренней прозрачности организации и эффективности политики ее менеджмента в отношении внутреннего контроля» [123, с.30]. Увеличение скорости представления бухгалтерской (финансовой) отчетности порождает противоречие между возрастающими требованиями к ее качеству с одной стороны и интересами ее адресатов с другой. По словам профессора К.Кютинга, «...на сколько позитивным расценивается сокращение сроков представления отчетности с точки зрения управления, на столько же критичным представляется качество таких данных» [102, с.1]. В Европе начинает превалировать так называемое англо-американское понимание назначения отчетности, что пользователи заинтересованы не столько в качестве представляемой бухгалтерской (финансовой) отчетности, сколько в ее оперативности.

В России также прослеживается тенденция большей заинтересованности в оперативности информации, нежели ее правильности.

Так по исследованиям PricewaterhouseCoopers, опубликованным в апреле 2010 г., высший менеджмент клиентов PricewaterhouseCoopers в России в качестве основных отмечает и ранжирует следующие факторы поддержки принятия управленческих решений (4-х балльная шкала оценки):

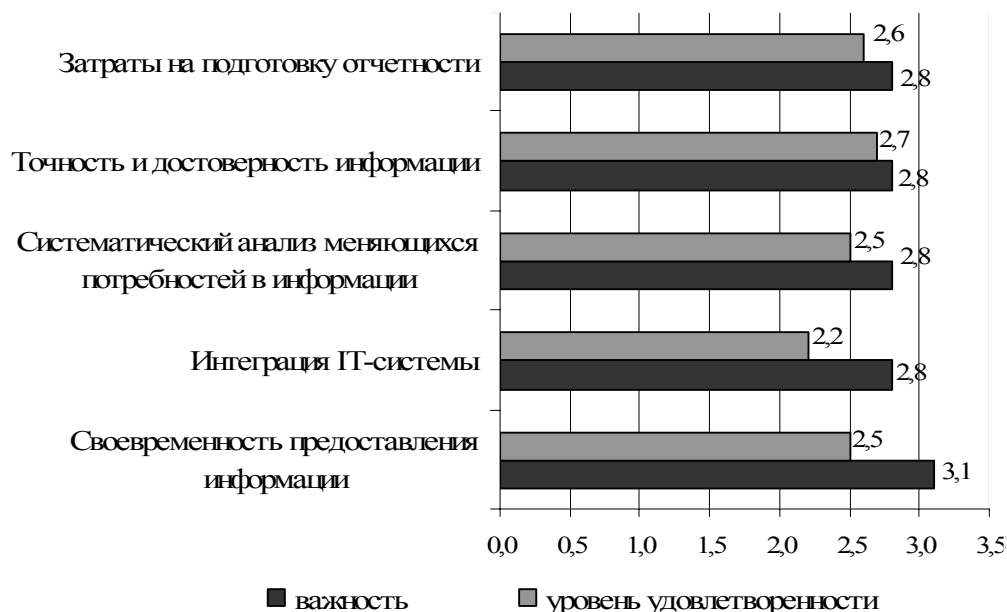


Рисунок 1.11 - Факторы поддержки принятия управленческих решений

Источник: Исследование в области управления эффективностью деятельности в России [сайт]. URL: <http://www.pwc.com/ru/ru/industrial-manufacturing/assets/corporate-performance-management-survey-2010-ru.pdf>

Клиентам PricewaterhouseCoopers было предложено проранжировать факторы поддержки принятия управленческих решений по значимости (темные столбцы рисунка 1.11) и оценить уровень удовлетворенности каждым фактором в собственной организации (светлые столбцы рисунка 1.11). Как видно из результатов исследования, первенство по значимости для поддержки принятия управленческих решений российские организации отдают своевременности представления информации, точность информации была поставлена респондентами лишь на четверное место. При этом удовлетворенность, как своевременностью, так и качеством информации оценивается отечественными респондентами достаточно невысоко.

Таким образом, в условиях глобализации мировой экономики объективность и своевременность информационного обеспечения являются одними из ключевых предпосылок эффективности управления. Это

замечание справедливо не только по отношению к концернам, но и к отдельным организациям, при этом информационное обеспечение в концерне имеет ряд особенностей. Плоды процесса глобализации, охватившего мир, таковы, что производственные площадки промышленных концернов выдвигаются в страны с более дешевыми производственными ресурсами; лаборатории и научные центры – в инновационно развитые регионы; маркетинговые организации – на новые перспективные рынки сбыта. Для осуществления функций управления высшему менеджменту концерна необходима информация о деятельности каждого члена, где бы тот не находился. Поэтому для концернов, в особенности имеющих множество дочерних организаций в других странах, передача информации является важным фактором нормального функционирования.

По замечанию профессора Р. Алборова «...система управления любой организации неразрывно связана с бухгалтерским учетом, бухгалтерский учет, как и контроль, является функцией управления» [2, с.22]. Бухгалтерский учет – это «...комплексная система сбора, анализа и передачи информации о состоянии финансовых ресурсов организации» [123, с.17]. Форма бухгалтерского учета строго регламентирована национальными стандартами учета и отчетности. В этой связи международные концерны сталкиваются с большими трудностями, потому как каждая зарубежная дочерняя организация представляет бухгалтерскую (финансовую) отчетность в соответствии с национальными стандартами, которые чаще всего отличны от стандартов материнской организации. Экономически не целесообразно и методологически невозможно осуществлять оперативный «перевод» отчетности дочерних организаций из отдельных локальных стандартов в стандарты материнской организации. Неточности разрозненной информации и расходы по обнаружению и исправлению ошибок «перевода» стоят больше, чем своевременное внедрение единой, базирующейся на требованиях международных стандартов системы внутригрупповой бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Европейским сообществом осознана необходимость во введении единого «языка» представления бухгалтерской (финансовой) отчетности – МСФО (IFRS²). В приказе № 1606/2002 Европейского Парламента о введении МСФО необходимость в единых стандартах учета и отчетности звучит так: «...направленность на повышение эффективности рынка, защиту кредиторов и акционеров, укрепление доверия к финансовому рынку, усиление движения капитала путем предоставления равных возможностей для выхода на мировой рынок» [132]. Со вступлением в силу приказа Европейского Парламента №1606/2002 от 19.07.2002 о применении МСФО в Европе действует следующая система представления отчетности (таблица 1.4):

Таблица 1.4 - Обязанность представления отчетности в стандарте МСФО в связи со вступлением в действие приказа Европейского Парламента №1606/2002 от 19.07.2002

	Индивидуальная отчетность	Консолидированная отчетность
организации, ориентированные на рынок капитала	нет освобождения от представления отчетности в стандарте МСФО. Организации имеют право на добровольное опубликование отчетности в национальном стандарте.	обязанность представления отчетности по МСФО с 2005 года
ориентированные на рынок капитала организации, применяющие иной международно признанный стандарт (напр. US-GAAP)		обязанность представления отчетности по МСФО с 2007 года (ст.9 приказа ЕС №1606/2002)
организации, желающие получить доступ на организованный рынок ценных бумаг		обязанность представления отчетности по МСФО с 2007 года
организации, не ориентированные на рынок капитала	освобождение от обязанности составления отчетности по МСФО	право добровольного составления отчетности по МСФО с 2005 года

Из таблицы 1.4 следует, что Евросоюз предусматривает обязательное составление бухгалтерской (финансовой) отчетности по МСФО для организаций, ориентированных на рынок капитала. Согласно исследованию, проведенному аудиторской фирмой Deloitte в Европе введение МСФО в 2002 году расценивалось необходимым ввиду [118]:

² IFRS – International Financial Reporting Standards – Международные стандарты финансовой отчетности

- открытия свободного доступа на международный рынок капитала,
- удовлетворения требований бирж,
- обеспечения сопоставимости учета на международном уровне,
- удовлетворения потребностей в информации со стороны кредиторов,
- обеспечения возможности проведения анализа,
- унификации отчетности дочерних организаций концерна,
- сближения управленческого и финансового учетов.

На рисунках 1.12 – 1.14 приведены результаты исследований, проведенных университетами Вупперталь и Дюссельдорф по поводу оценки эффективности внедрения МСФО в Европейском пространстве:

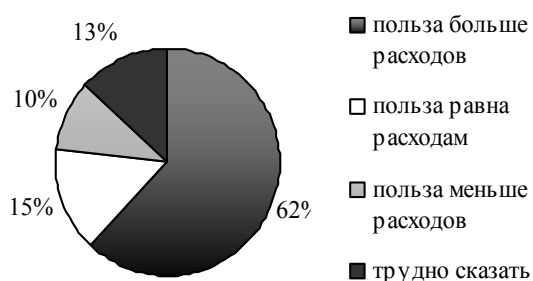


Рисунок 1.12 - Соотношение пользы и расходов от внедрения МСФО

Источник: Betrieb Berater 57 jg Heft 39, 25.09.2002

Как проиллюстрировано на рисунке 1.12, большинство респондентов видели пользу от представления отчетности в стандарте МСФО, превосходящую расходы на ее составление.

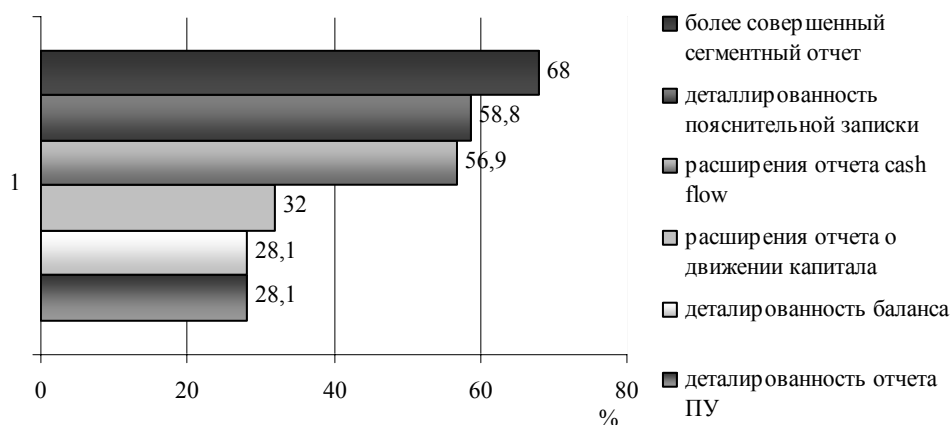


Рисунок 1.13 - Факторы большей полезности отчетности МСФО

Источник: Betrieb Berater 57 jg Heft 39, 25.09.2002

Как показано на рисунке 1.13, основными факторами полезности МСФО опрошенными респондентами названы единая сегментная отчетность, подробная пояснительная записка и введение обязательного отчета о cash-flow (приток будущих экономических выгод). Согласно рисунку 1.14 в меньшей степени полезными опрошенные респонденты нашли большую детальность баланса и отчета о прибылях и убытках в стандарте МСФО в сравнении с требованиями национальных стандартов:

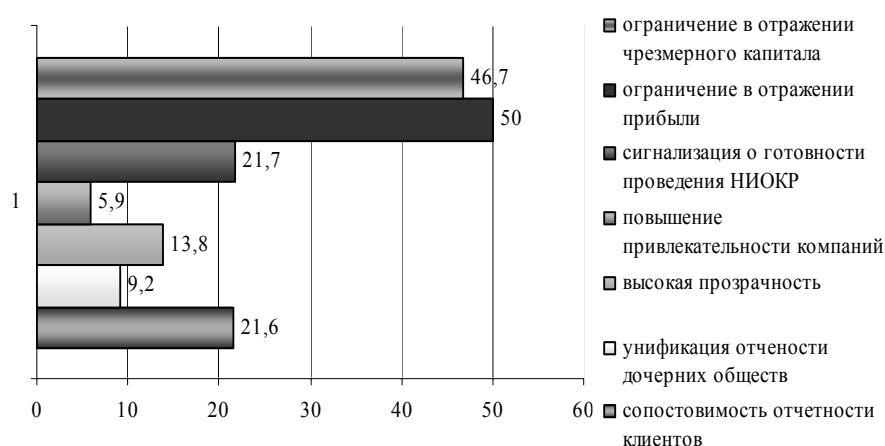


Рисунок 1.14 - Факторы полезности МСФО с точки зрения инвесторов

Источник: Betrieb Berater 57 jg Heft 39, 25.09.2002

Инвесторы, согласно рисунку 1.14, видели плюс от введения МСФО, прежде всего, в унификации правил отражения финансового результата и собственного капитала организаций. Как видно на рисунке 1.15 постепенно представление бухгалтерской (финансовой) отчетности в стандарте МСФО на европейских биржах DAX и MDAX почти полностью вытеснило национальные стандарты отчетности и стандарт US-GAAP:

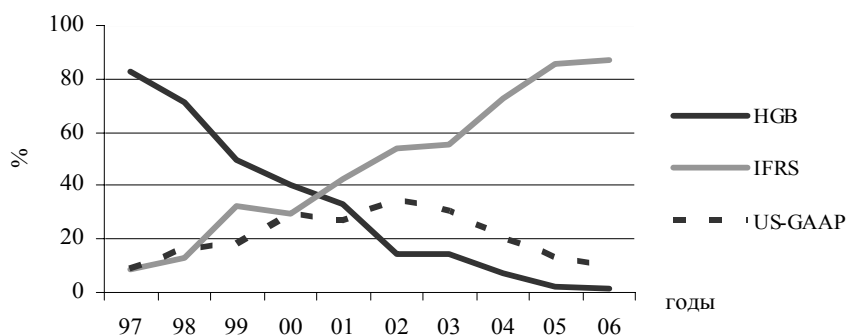


Рисунок 1.15 - Интернационализация бирж DAX и MDAX в 1997-2006 гг.

Источник: Küting K. Internationalisierung von DAX und MDAX // Treuhänder. – 2007. - №4, стр.223

По мнению профессора Н. Люденбаха, консолидированная бухгалтерская (финансовая) отчетность по МСФО в современном мире приобрела большее значение, чем индивидуальная отчетность, потому как позволила «привести к одному базису индивидуальную отчетность, составленную с учетом национального налогового и гражданского законодательства» [110, с.337 и 388]. На рисунке 1.16 определена роль консолидированной отчетности среди других видов отчетности:

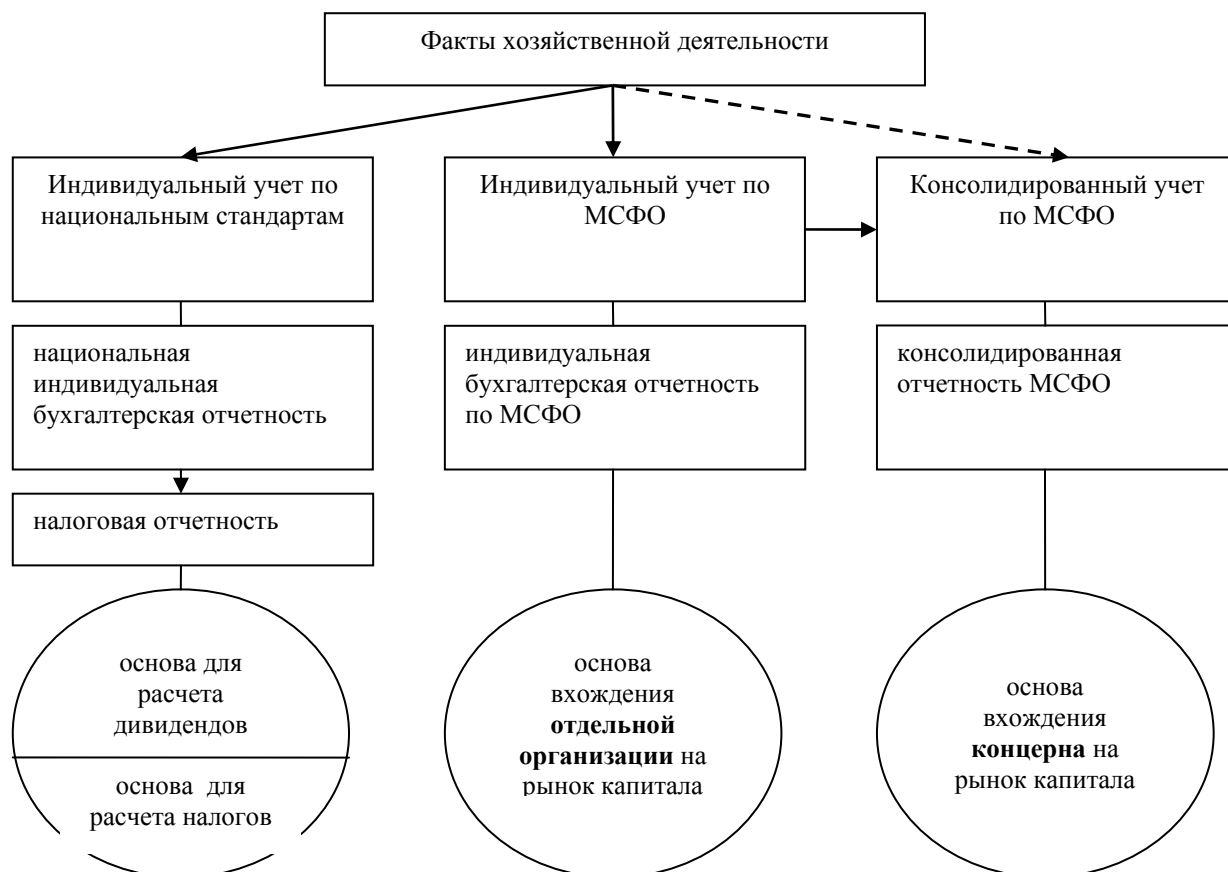


Рисунок 1.16 - Назначение видов отчетности

Предпринятое на рисунке 1.16 разграничение видов отчетности объясняется следующим:

- 1) различием целей каждого вида отчетности. Все четыре вида направлены на удовлетворение потребностей пользователей, но ни одна из них не может при этом подменить другую;
- 2) различием областей оценки каждого вида отчетности: оценка имущества и обязательств с точки зрения налогового, национального

бухгалтерского законодательства, МСФО и консолидированного учета разная;

- 3) для получения каждого из видов отчетности требуется организация обособленного учета.

Как следует из рисунка 1.16, консолидированный учет базируется на индивидуальном учете членов концерна. Поэтому здесь особо важен принцип последовательности в учете, который применительно к консолидированной отчетности выражается кроме прочего в одинаковой реализации методов учета и оценки между материнской организацией и членами концерна. Консолидированная бухгалтерская (финансовая) отчетность делает возможным вхождение концерна на рынок капитала и призвана выполнять исключительно информационную функцию. Она не может быть использована для определения величины дивидендов или налогов, эту функцию выполняет строго индивидуальная отчетность, составленная по национальным стандартам. Таблица 1.5 иллюстрирует различие целей отчетности по МСФО и национальной отчетности.

Таблица 1.5 Цели отчетности по МСФО в сравнении с национальной отчетностью

Цели отчетности по МСФО:	Цели отчетности по нац.стандартам:
Представление информации о: – имущественном положении – финансовом положении – изменении имущественного и финансового положения организации, которая необходима для принятия управленческих решений	В соответствии с правилами национального учета достоверное отражение имущественного и финансового положения организации. Что означает: – документирование – информирование – определение величины капитала и базы выплаты дивидендов

Источник: Plendl M. Advanced Accounting: Seminar Deloitte. - Ludwig Maximilian Universität München, 2009

Именно от различий в целях отчетности происходит разный подход к оценке активов и обязательств в национальных учетных системах и в МСФО. Национальные учетные системы тяготеют к более осторожной оценке

активов и обязательств именно потому, что служат базой расчета дивидендов и тесно связаны с налогообложением. МСФО же свободен от необходимости определения дивидендов, его назначением является информирование заинтересованных пользователей о потенциале организации.

Профессор С.И. Пучкова отмечает, что «...внедрение МСФО в конкретной стране вызывает необходимость корректировки законодательства национальных учетных норм, ...улучшение качества представляемой отчетности ведет к экономии ресурсов, устранению двойной нагрузки на организации, которые сейчас составляют отчетность в системе национальных стандартов и МСФО» [51, с.64]. На этот счет следует привести высказывание профессора Н. Люденбаха о том, что «...в Европе приближение национальных учетных систем к МСФО делается исключительно в целях уменьшения бремени организаций по представлению финансовой информации и из соображений выгод от ее унификации для принятия управленческих решений, но не соображений, что МСФО «качественней», «лучше», «надежней» национальных стандартов» [108, с.31 и далее].

Профессор Р. Алборов отмечает, что «...развитие есть там, где новое прерывает существование старого, выбирая из него все положительное; сохранение положительного из отечественной практики теории учета есть принцип преемственности в развитии системы» [2, с.46]. Понятие прогресс применительно к развитию учета несет в себе идею единства его исторического процесса, преемственности, сохранения современных достижений, потому правильнее проводить рационализацию нововведений и постепенную адаптацию учета к МСФО. Если индивидуальная бухгалтерская отчетность будет составляться по правилам, конформным МСФО, значит наличие факторов банкротства, размеры выплаты дивидендов, база налогообложения, будут основываться на оценке имущества и обязательств, доходов и расходов в понимании FASB³. Введение МСФО в качестве единого стандарта представления бухгалтерской (финансовой) отчетности в

³ FASB – Financial Accounting Standards Board - Совет по международным стандартам отчетности, Лондон.

мире бесспорно важный шаг на пути к обеспечению прозрачности бизнеса, однако не стоит возводить сам МСФО в ранг эталона качества и надежности информации. На фоне мирового финансового кризиса явственно проступили проблемы с объективностью бухгалтерской (финансовой) отчетности, в особенности консолидированной, ее релевантностью для участников корпоративного управления.

Опрос более 200 инвестиционных организаций в 31 стране мира, проведенный McKinsey, показал, что 80% инвесторов готовы платить больше за акции организаций, прозрачных в управлении и представляющих отчетность по международным стандартам. Размер премии колеблется от 10 до 15 % в Западной Европе и до 40% в России [73]. Представление бухгалтерской (финансовой) отчетности по МСФО позитивно влияет на потенциал роста стоимости бизнеса ввиду того, что:

- 1) организации, применяющие МСФО, могут рассчитывать на привлечение внешних инвестиций и выход на зарубежные рынки, что, несомненно, является фактором роста стоимости;

- 2) соблюдение стандартов МСФО воспринимается как инвесторами, так и самими организациями не только как инструмент корпоративного управления, помогающей организации становиться прозрачной, но и как дополнительный инструмент повышения качества управления финансами в организации в целом.

В кодексах корпоративного управления бухгалтерская (финансовая) отчетность называется основным каналом информирования заинтересованных сторон, но не устанавливаются детальные правила ее формирования, эти функции возлагаются на международные стандарты. На взгляд автора при всех плюсах введения МСФО, в нем содержится противоречие в понимании «релевантности» информации. Поэтому в работе делается вывод о необходимости исследования сути стандартов МСФО с точки зрения оценки объективности получаемой посредством них информации для нужд управления собственностью концернов.

Выводы по главе 1. Подводя итог теоретическим положениям управления собственностью промышленных концернов посредством релевантной консолидированной отчетности, отметим следующее:

- преимущества доступа производственных ресурсов других регионов и близости непосредственных потребителей являются основными выгодами интеграции промышленных организаций в концерн;
- финансовое состояние концерна и его конкурентоспособность как единого организма на рынке в значительной степени зависит от того, какой собственностью он располагает;
- организационная структура промышленных концернов, где каждый член является самостоятельным юридическим лицом, обуславливает особенности формирования собственности;
- управление собственностью промышленных концернов — это процесс осуществления функций корпоративного менеджмента собственностью для принятия научно обоснованных экономических решений по эффективному использованию имущества концернов и увеличению стоимости бизнеса;
- на эффективность управления собственностью промышленных концернов оказывают влияние ряд внутренних и внешних факторов прямого и косвенного воздействия;
- в современных условиях глобализации одним из ключевых внутренних факторов, воздействующих на эффективность управления собственностью концерна, является информационное обеспечение;
- специфичность информационного обеспечения в концерне состоит в необходимости проведения процедур консолидации, регламентированных МСФО;
- на фоне мирового финансового кризиса особое внимание в системе управления собственностью промышленных концернов должно быть уделено оценке релевантности получаемой посредством МСФО информации для нужд управления.

2 ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОНЦЕРНОВ

2.1 Систематизация методов консолидации отчетной информации о собственном капитале промышленных концернов

В целях определения релевантности информации о собственности концерна, получаемой участниками корпоративного управления в результате применения методов консолидации, регламентированных МСФО, следует систематизировать процедуры составления этой отчетности. По мнению М.В. Бочкаревой «...работы В.Д. Новодворского, С.И. Пучковой, С.В. Модерова, Ю.Н. Ледаковой охватывают весь спектр вопросов, связанных с проведением процедур консолидации и могут быть использованы организациями при разработке собственной методологии» [9, с.59]. Следует не согласиться с этим мнением, потому как отдельные методы консолидации капитала, описанные в названных трудах, нуждаются в упорядочении и критическом сопоставлении, для чего следует ввести критерии их систематизации. Именно вопрос выбора метода консолидации капитала определяет представление имущественного и финансового положения концерна. Следует выявить экономическое содержание того или иного метода, рассмотреть эволюцию применения методов в МСФО, выявить тренд по представлению консолидированного имущества и консолидированного финансового результата промышленного концерна.

Процесс консолидации бухгалтерской (финансовой) отчетности состоит из следующих процедур, которые выражают суть процесса:

- 1) подготовка индивидуальной финансовой отчетности членов концерна к процессу консолидации посредством преобразования этой отчетности в соответствии с требованиями единой учетной политики

концерна, если в таком преобразовании есть необходимость (то есть если между учетными политиками дочерних организаций и материнской организации есть существенные отличия, приводящие к существенным разницам в отражении их имущества, обязательств, финансовых результатов);

- 2) переоценка стоимостей индивидуальной финансовой отчетности членов концерна в валюту, принятую концерном в качестве функциональной;
- 3) горизонтальное построчное суммирование позиций индивидуальной финансовой отчетности членов концерна;
- 4) собственно консолидация: взаимное элиминирование определенных позиций индивидуальной финансовой отчетности материнской организации и дочерних организаций, которое следует по определенным правилам, регламентированным МСФО. Здесь выделяют следующие разделы:
 - консолидация капитала,
 - консолидация долгов,
 - элиминирование промежуточных результатов,
 - консолидация отчета о прибылях и убытках,
 - консолидация отложенных налогов.

Консолидация капитала является основой процесса консолидации бухгалтерской (финансовой) отчетности. Она заключается во взаимном элиминировании стоимости участия материнской организации в дочерней организации (далее по тексту «стоимость участия») и собственного капитала дочерней организации, соответствующего этому участию, отраженному в ее индивидуальном балансе (далее по тексту «собственный капитал дочерней организации»). Понятия «стоимость участия материнской организации» и «собственный капитал дочерней организации» включают в себя сразу несколько статей баланса. Стоимость участия материнской организации это, как правило, следующие статьи:

- участие в дочерних/зависимых организациях;
- ценные бумаги дочерних/зависимых организаций;
- прочие ценные бумаги;
- долгосрочные финансовые вложения.

Собственный капитал дочерней организации это как минимум все статьи раздела «собственный капитал» ее индивидуального баланса:

- уставный капитал
- резервный капитал
- прибыль/убыток, если он получен до принадлежности общества к концерну.

Элиминирование стоимости участия материнской организации и собственного капитала дочерней организации может следовать разными методами. Методы, применяемые в странах континентальной Европы еще до не давнего времени существенно отличались от методов, применяемых в странах англо-саксонского пространства. Для выявления влияния того или иного метода консолидации капитала на представление имущественного и финансового положения концерна целесообразно ввести их систематизацию через определенные критерии. Представляется логичным введение следующих критериев, как наиболее точно выражающих экономическое содержание того или иного метода консолидации капитала и отличающих один метод от другого:

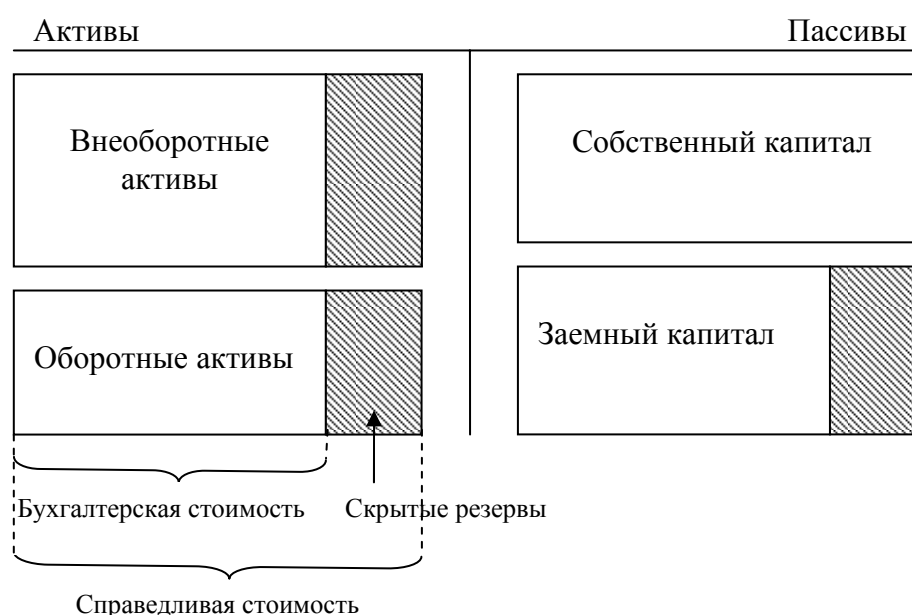
- 1) дата проведения консолидации,
- 2) степень влияния на консолидированный финансовый результат концерна,
- 3) степень консолидации.

Так по дате проведения консолидации следует различать консолидацию капитала на отчетную дату и изначальную консолидацию. Разница между этими подходами заключается в дате, на которую происходит элиминирование стоимости участия материнской организации и собственного капитала дочерней организации и определяется разница между

ними. При методе изначальной консолидации определение вышеуказанной разницы следует в первом и всех последующих отчетных периодах объединения финансовой отчетности на дату установления отношений «материнская организация - дочерняя организация» (т.е. на дату установления контроля). Таким образом, разница между стоимостью участия материнской организации и собственного капитала дочерней организации остается во всех последующих отчетных периодах константой. Исключение составляет лишь случаи выплаты дивидендов из прибыли дочерней организации, полученной до ее вхождения в концерн и изменения доли участия материнской организации в дочерней организации. При консолидации на отчетную дату разница между стоимостью участия материнской организации и собственного капитала дочерней организации определяется на каждую из отчетных дат вновь и потому во всех последующих отчетных периодах составления консолидированной финансовой отчетности она не постоянна. В МСФО разрешен лишь метод изначальной консолидации капитала [98].

Метод изначальной консолидации имеет несколько подметодов, которые по-разному влияют на консолидированный финансовый результат концерна. В западной экономической литературе по степени влияния на консолидированный финансовый результат выделяют не нейтральную и нейтральную изначальную консолидацию капитала [124, с.143]. Такого деления нет в работах Т.В. Козловой, С.И. Пучковой и М.В. Бочкаревой, которые являются наиболее глубокими из отечественных исследований этой области. Влияние метода консолидации капитала на консолидированный финансовый результат концерна зависит от того, по какой стоимости объединяется имущество и задолженность членов концерна: следует оно по бухгалтерской стоимости, зафиксированной в индивидуальной финансовой отчетности участников концерна, или в процессе консолидации стоимость имущества и обязательств дочерних организаций переоценивается до их «справедливой стоимости». В западной экономической литературе процесс

переоценки имущества и обязательств дочерних организаций в процессе консолидации финансовой отчетности до их «справедливой стоимости»⁴ называется «покрытием скрытых резервов» [105, с.105; 109, с.1115; 124, с.144]. Скрытыми резервами при этом называется разница между текущей справедливой стоимостью активов и обязательств дочерней организации и их бухгалтерской стоимостью. Ввиду того, что термин «скрытые резервы» используется как в стандартах МСФО, так и в западной специализированной литературе по вопросам консолидации, он будет применяться и по тексту настоящей работы. На рисунке 2.1 схематично представлены имущество и обязательства организации по их бухгалтерской стоимости и по справедливой стоимости, величина скрытых резервов при этом заштрихована:



Собственный капитал = идентифицируемые активы, оцененные по справедливой стоимости, минус идентифицируемые пассивы, оцененные по справедливой стоимости.

Рисунок 2.1 - Справедливая стоимость собственного капитала организации

Покрытые в процессе консолидации скрытые резервы (заштрихованные области на рисунке 2.1) подлежат дальнейшей амортизации

⁴ справедливая стоимость (fair value) - величина стоимости, определяемая при нормальных условиях купли-продажи на основе добровольного согласия продавцов и покупателей [119, с.74]

на уровне консолидированного учета. Это означает, что в последующих отчетных периодах происходит увеличение консолидированных расходов концерна: амортизационных отчислений по консолидированным внеоборотным активам, стоимости используемых в производстве оборотных активов концерна, стоимости выбытия или иного отчуждения объектов статей баланса, по которым при консолидации индивидуальной финансовой отчетности дочерних организаций были покрыты скрытые резервы. Так в последующих отчетных периодах происходит влияние на консолидированный финансовый результат, если метод консолидации капитала предполагает переоценку имущества и обязательств дочерних организаций в процессе консолидации финансовой отчетности до их «справедливой стоимости». Влияние на экономический результат происходит кроме того в случае наличия Гудвилл⁵ или Бэдвилл⁶ от консолидации.

При нейтральной изначальной консолидации капитала скрытые резервы не покрываются, то есть имущество и обязательства организаций - членов концерна переносятся в консолидированную отчетность по их бухгалтерской стоимости (на рисунке 2.1 это не заштрихованные области). Разница от консолидации капитала отражается в консолидированном балансе отдельной строкой актива, если она положительна, или пассива, если она отрицательна, как «разница от консолидации капитала». Гудвилл или Бэдвилл от консолидации в этом случае не возникают. К нейтральному методу в МСФО относится метод объединения интересов (pooling of interests - в англоязычной литературе), в национальных учетных системах Европы существовали и иные варианты нейтрального метода, например в Германии

⁵ Гудвилл – это положительная разница между справедливой стоимостью вознаграждения за долю в компании и справедливой стоимостью идентифицируемых чистых активов приобретаемой компании, которая определена на дату покупки, в том числе и на долю меньшинства [25]

⁶ Бэдвилл – это отрицательная разница между справедливой стоимостью вознаграждения за долю в компании и справедливой стоимостью идентифицируемых чистых активов приобретаемой компании, которая определена на дату покупки, в том числе и на долю меньшинства [25]

существовал так называемый «немецкий метод консолидации» (таблица 2.1). МСФО, как и в US-GAAP, долгое время предусматривал право выбора между нейтральной и не нейтральной консолидацией капитала. IFRS 3.4 редакции 2008 г. разрешает только не нейтральный метод изначальной консолидации капитала.

По степени включения в консолидированную финансовую отчетность имущества и обязательств членов концерна следует различать:

- полную консолидацию,
- консолидацию квоты.

В первом случае (полная консолидация) консолидация капитала следует только на долю участия материнской организации в капитале дочерней организации, прочее имущество и обязательства членов концерна объединяются в консолидированную отчетность в полном объеме, независимо от доли участия материнской организации в капитале дочерней организации. В стандартах МСФО и US-GAAP полной консолидации подлежат члены концерна, характеризующиеся отношениями «материнская организация – дочерняя организация».

В случае консолидации квоты все имущество и задолженность членов концерна объединяются в консолидированную отчетность только в размере доли участия материнской организации в капитале дочерней организации. Метод консолидации квоты предназначен для консолидации совместных предприятий, управление которыми осуществляется одновременно несколькими участвующими в их капитале организациями, когда ни одна из них не оказывает на управление группой ключевого влияния, то есть все решения принимаются коллегиально.

Обзор методов консолидации капитала, применяемых в разные периоды для составления консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности в Европе и Америке, представлен в таблице 2.1. Со вступлением в 1983 году в силу седьмой директивы ЕС практикуемый с 1965 года немецкий

метод консолидации капитала в Европе к применению более не допустим [127, с.87].

Таблица 2.1 - Обзор методов консолидации капитала в Европе и Америке

	Консолидация на отчетную дату	Изначальная консолидация
Нейтральность к консолидированному финансовому результату	Немецкий метод	Метод объединения интересов
Не нейтральность к консолидированному финансовому результату	-----	Англосаксонский метод (МСФО и US-GAAP)

В МСФО и US-GAAP основным методом является метод изначальной консолидации капитала, не нейтральный по отношению к консолидированному финансовому результату (так называемый англосаксонский метод).

Систематизацию методов консолидации капитала с точки зрения их влияния на представление имущественного и финансового положения концерна целесообразнее начать с рассмотрения метода объединения интересов. В отечественных работах именно этот метод консолидации капитала сопоставляется с методом покупки [9, 22, 51, 58, 62]. Применяя введенную классификацию методов консолидации капитала, следует отметить, что метод объединения интересов (pooling of interests – в англоязычной литературе) является нейтральным методом, одно это уже говорит о том, что с методом приобретения (purchase method – в англоязычной литературе) у него мало общего. Метод объединения интересов характеризуется тем, что может применяться только в случаях приобретения доли в интересах обеих организаций, когда нельзя однозначно определить, кто является продавцом, а кто покупателем, потому метод приобретения применить затруднительно.

Метод объединения интересов, как и метод приобретения, происходит из англосаксонского пространства. В недавнем прошлом он

применялся концернами США (разрешен US-GAAP⁷ до 2001 года) и Европы (разрешен МСФО⁸ до 2008). Основой его распространения являлась относительная простота применения и нейтральность по отношению к консолидированному финансовому результату. Скрытые резервы в процессе консолидации не покрывались. Положительная разница между стоимостью участия материнской организации и собственного капитала дочерней организации Гудвилл не образовывала, а учитывалась в составе резервного капитала, то есть не оказывала влияние на консолидированный финансовый результат. Метод объединения интересов применялся для разновидности тех случаев приобретения, для которых не мог быть применен общий метод консолидации капитала отношений «материнская организация – дочерняя организация». Одновременное существование на столько специфичного метода консолидации, как отмечено в работе С.И. Пучковой, «...делало отчетность организаций не сопоставимой» [51, с.128]. С.И. Пучкова приводит подробную схему консолидации по методу объединения интересов, которая является исчерпывающей. Данный метод консолидации капитала был запрещен к применению как в US-GAAP, так и в МСФО.

IFRS 3.14 редакции 2005 года ограничил выбор методов консолидации капитала лишь методом экономически не нейтральной изначальной консолидации. В англоязычной литературе он носит название purchase method - метод приобретения [67, с.109]. В его основе лежит идея, что с возникновением отношений «материнская организация – дочерняя организация» (то есть с возникновением концерна) имущество и обязательства дочерних организаций «приобретаются» материнской организацией, поэтому и применяется название purchase method (метод приобретения). Процесс консолидации по методу приобретения проиллюстрирован на рисунке 2.2. Как следует из рисунка 2.2, центральный момент консолидации по методу приобретения – это определение стоимости,

⁷ US-GAAP – Generally Accepted Accounting Principles USA – Стандарты учета и отчетности США

⁸ IFRS – International Financial Reporting Standards – Международные стандарты финансовой отчетности

по которой будет происходить объединение активов и обязательств дочерней организации:

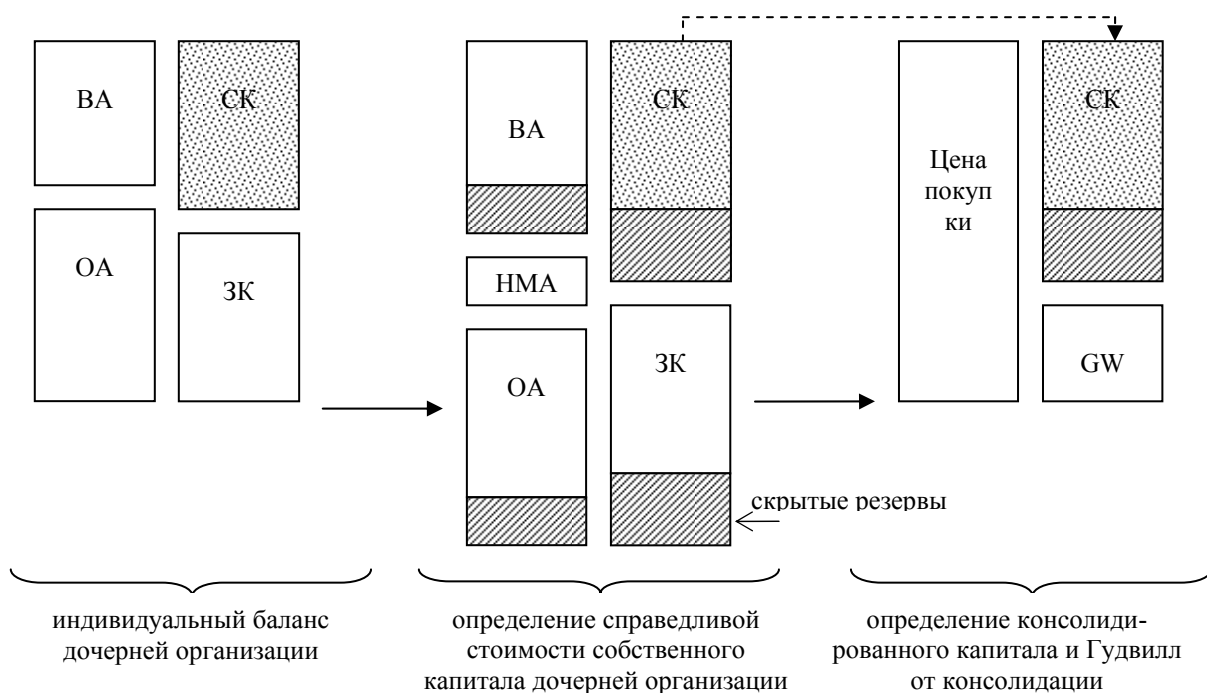


Рисунок 2.2 - Этапы консолидации капитала по методу приобретения

На рисунке 2.2 представлены основные группы активов и обязательств, такие как ВА – внеоборотные активы, ОА – оборотные активы, НМА – нематериальные активы, СК – собственный капитал, ЗК – заемный капитал. Стоимость имущества и обязательств дочерних организаций оценивается так, как это было бы в случае действительного их приобретения материнской организацией на дату установления контроля. Скрытые резервы по каждой из групп активов и обязательств индивидуальной финансовой отчетности дочерней организации на рисунке заштрихованы. Оценка активов и обязательств дочерней организации по справедливой стоимости отражается на величине ее собственного капитала. Положительная разница между стоимостью участия материнской организации (на рисунке 2.2 это «цена покупки») и справедливой стоимостью собственного капитала дочерней организации образует Гудвилл от консолидации (помечен «GW»).

Консолидация капитала по методу приобретения описана в работе С.И. Пучковой [51, с.124-125]. Абсолютно верное его представление там следует лишь дополнить уточнением, что на страницах 124-125 работы

С.И.Пучковой описан подметод метода приобретения, а именно метод новой оценки (entity concept - в англоязычной литературе) с ограничением на покрытие скрытых резервов (в редакции IFRS 3 от 2008 года этот метод более не допустим). В работе Т.В. Козловой напротив представлен метод новой оценки без ограничений на покрытие скрытых резервов [22, с.103-110]. В работе М.В. Бочкаревой говорится, о попытке введения в МСФО метода консолидации с «полным Гудвилл» [9, с.71-72], но не представлена схема консолидации по нему. Таким образом, анализируя консолидацию капитала по методу приобретения, отечественные исследователи в своих трудах описывают разные его варианты. В целях привнесения ясности в отечественную научную литературу по вопросам консолидации отчетности концерна в настоящей работе проводится систематизация всех известных методов консолидации капитала по введенным критериям.

Подчеркнем, что существует два основных варианта метода приобретения, которые представлены на рисунке 2.3. Основная суть отличий состоит в величине скрытых резервов, возможных для покрытия в результате консолидации:

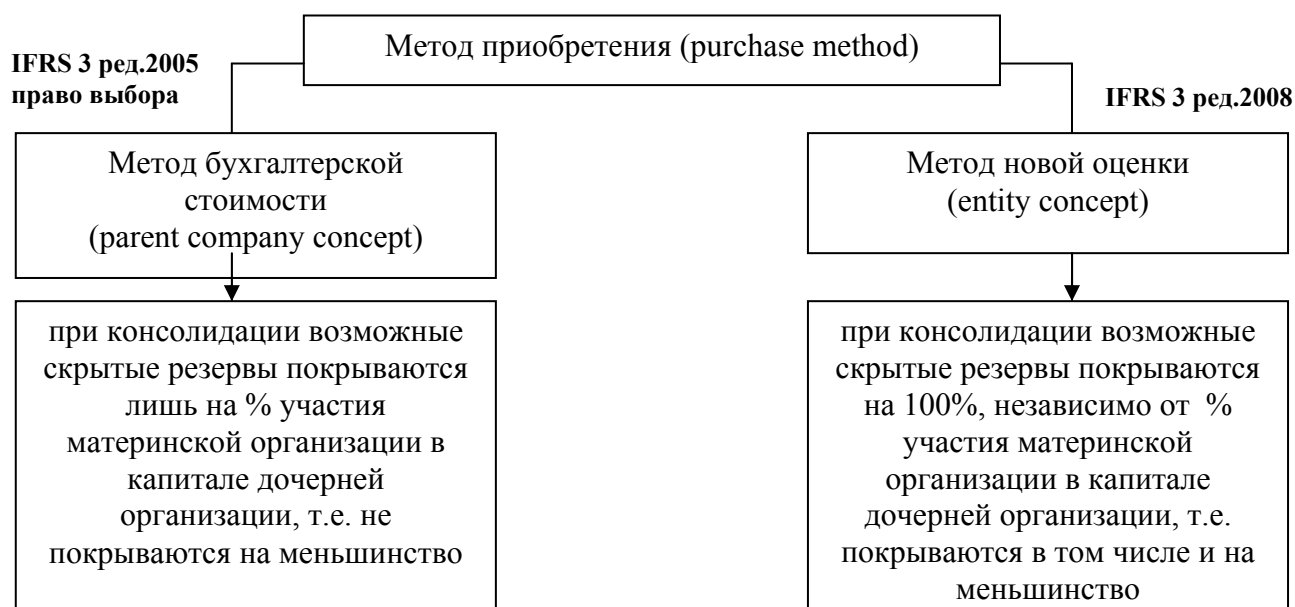


Рисунок 2.3 - Варианты метода приобретения в МСФО

По методу консолидации капитала по бухгалтерской стоимости (parent company concept - в англоязычной литературе) имущество и

задолженность консолидируемых дочерних организаций сначала переносятся в консолидированный баланс в неизменной стоимости, то есть так, как отражены в их индивидуальной бухгалтерской (финансовой) отчетности. После этого определяется разница между стоимостью участия материнской организации и собственного капитала дочерней организации, за счет которой покрываются скрытые резервы по имуществу и задолженности консолидируемой дочерней организации. При этом покрытие скрытых резервов следует лишь на долю владения материнской организации, то есть на долю меньшинства оно не производится. Оставшаяся от покрытия скрытых резервов положительная разница образует Гудвилл от консолидации. Не нейтральность метода по отношению к консолидированному финансовому результату проявляется в последующие отчетные периоды, при амортизации покрытых в консолидации скрытых резервов и величины Гудвилл.

При так называемом методе новой оценки (entity concept - в англоязычной литературе) скрытые резервы покрываются независимо от доли участия материнской организации в капитале дочерней организации, то есть распределяются в том числе и на меньшинство. Таким образом, данный метод позволяет в результате проведения процедур консолидации покрыть большую величину скрытых резервов консолидируемых дочерних организаций, что означает, что посредством него консолидированное имущество и консолидированный капитал концерна отражаются в бухгалтерской (финансовой) отчетности в большей величине, чем это можно было бы сделать по методу бухгалтерской стоимости. По вопросу существования верхней границы покрытия скрытых резервов при этом методе в случае недостаточности разницы между стоимостью участия материнской организации и собственного капитала дочерней организации для покрытия всех скрытых резервов в индивидуальной отчетности дочерней организации, есть две точки зрения европейских исследователей:

- 1) одна группа ученых придерживается того мнения, что верхняя граница покрытия возможных скрытых резервов не может превышать величину разницы между стоимостью участия материнской организации и собственного капитала дочерней организации. В противном случае это противоречит идее метода приобретения, так как покрываются «не оплаченные» скрытые резервы [127, с.141]. В случае если резервы могут быть покрыты лишь частично, то возникает вопрос: какие из них должны быть покрыты. К. Кюттинг указывает на следующие варианты решения:
- в первую очередь покрываются наиболее крупные суммы скрытых резервов;
 - в первую очередь покрываются наименее неликвидные скрытые резервы, т.е. резервы по внеоборотным активам (т.е. наименее быстрое влияние на консолидированный финансовый результат);
 - пропорционально покрываются все скрытые резервы;
 - сначала покрываются наиболее ликвидные скрытые резервы, т.е. резервы по оборотным активам (т.е. наиболее быстрое влияние на консолидированный финансовый результат) [106, с.1306-1309].
- 2) другая группа ученых полагает, что верхняя граница покрытия возможных скрытых резервов может превышать величину разницы между стоимостью участия материнской организации и собственного капитала дочерней организации. Что означает, что скрытые резервы покрываются полностью, независимо от величины указанной разницы, а полученный от этого отрицательный дифференг учитывается в консолидированной финансовой отчетности как Бэдвилл. Данное мнение типично для американской системы учета [70, с.345; 134, с.1115]. Результат его реализации – наличие высокого Бэдвилл в консолидированной отчетности, а также представление консолидированного имущества в относительно большей величине.

По словам профессора Н. Люденбаха на практике европейские концерны чаще использовали метод новой оценки с ограничением на покрытие скрытых резервов, концерны США, напротив чаще использовали метод новой оценки без ограничений на покрытие скрытых резервов [109, с.1109]. Для противников стандарта US-GAAP такая практика являлась одним из оснований считать, что американский учет в сравнении с европейским менее осмотрителен, то есть более склонен к представлению консолидированного имущества, капитала и финансового результата концерна в наиболее выгодном свете. В рамках Норфолкского соглашения от 29.10.2002 США и ЕС в целях достижения единообразия в представлении финансовой информации обязаны провести работу по сокращению разниц между стандартами МСФО и US-GAAP. Простой обзор изменений в МСФО позволяет заметить, что по состоянию на 2009 год основные достижения этой работы выглядят следующим образом:

- IAS 12 «Отложенные налоги» - от европейской практики представления их в составе долгосрочных активов, обязательств сделан выбор в сторону американского представления, а именно деления их на краткосрочные и долгосрочные;
- IFRS 8 «Операционные сегменты» действующий с 2009 года вместо IAS 14 - перенят из одноименного стандарта US-GAAP;
- IAS 23 «Затраты на заемный капитал» - как и в US-GAAP с 2009 года затраты на заемный капитал в МСФО подлежат капитализации в составе внеоборотных активов.
- IFRS 3 в редакции 2008 года для консолидации капитала разрешает лишь метод приобретения без ограничений на покрытие скрытых резервов, как это предписано и в US-GAAP.

Таким образом, в процессе конвергенции стандартов МСФО и US-GAAP по вопросам консолидации отчетности, как и по другим вопросам, избран тренд в сторону US-GAAP. Введенные критерии классификации

методов консолидации капитала и изложенные их теоретические основы позволили систематизировать методы (рисунок 2.4):

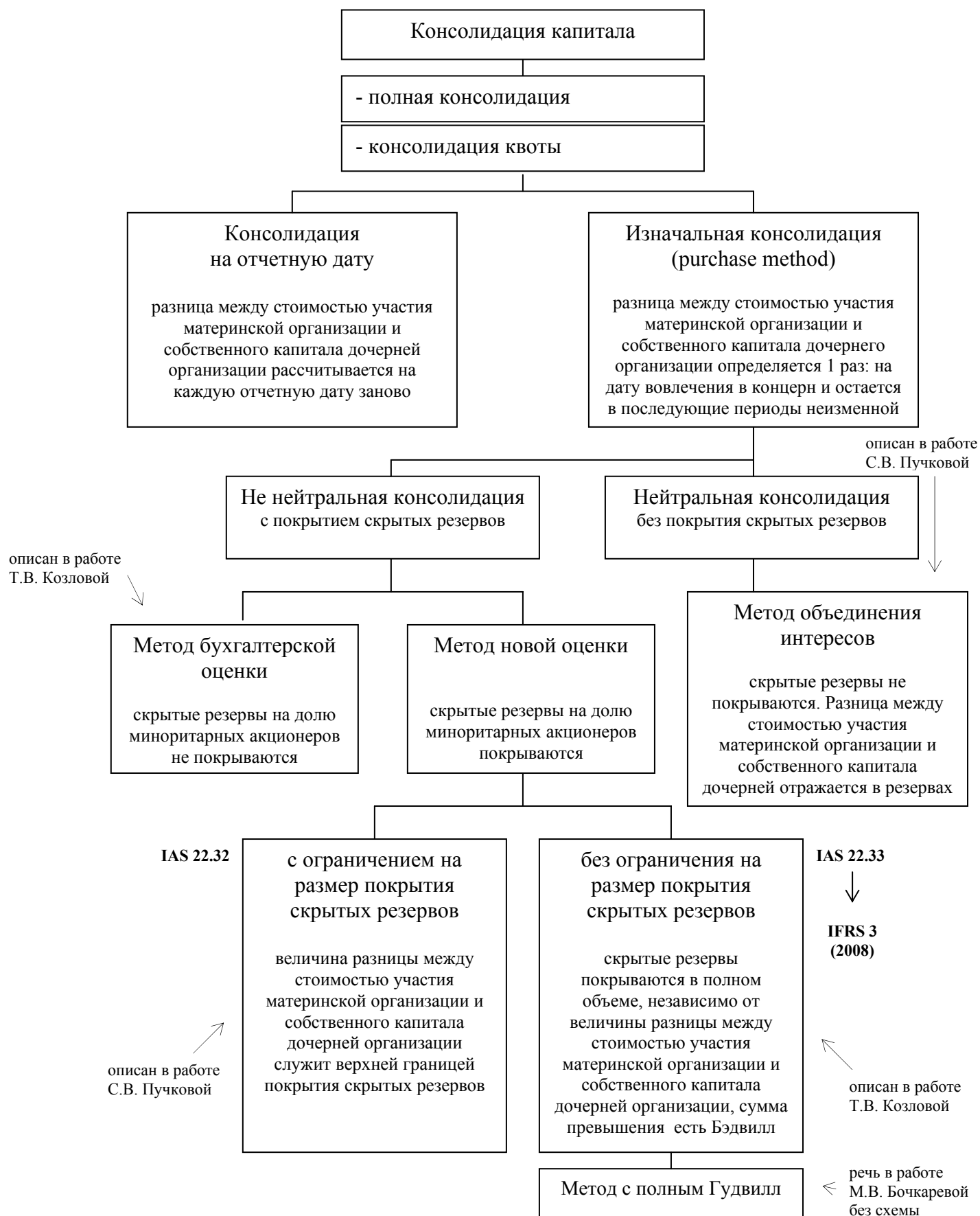


Рисунок 2.4 – Систематизация методов консолидации капитала

На основе изложенных теоретических положений консолидации капитала, представлена общая схема этого процесса (рисунок 2.5):

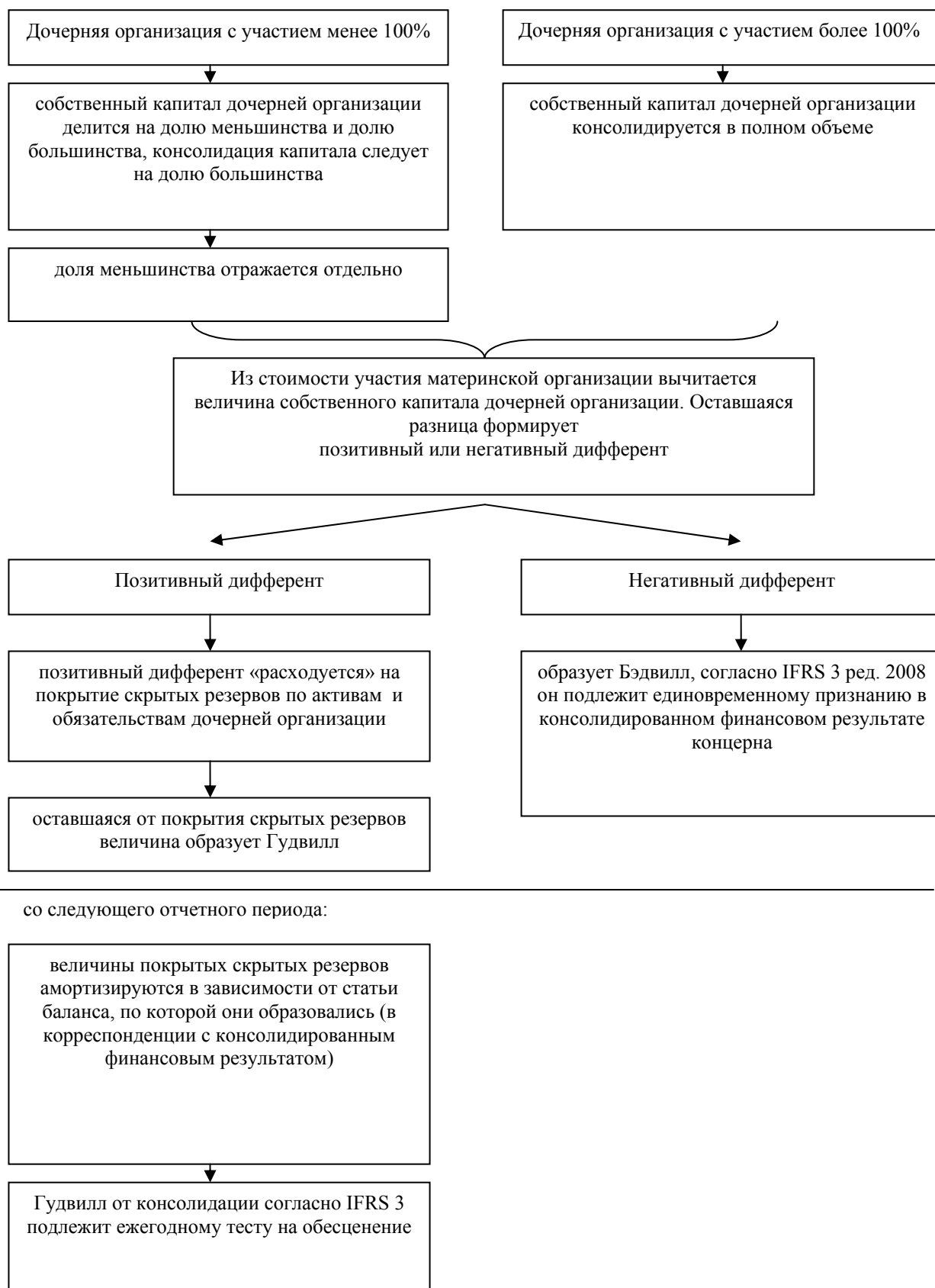


Рисунок 2.5 - Схема консолидации капитала концерна

2.2 Организация оценки капитала и консолидации отчетной информации для управления имущественным и финансовым состоянием промышленных концернов

Рассмотрим механизм оценки собственного капитала в процессе консолидации отчетной информации. Для выявления тренда в МСФО по представлению имущественного и финансового состояния концерна приведем схемы консолидации отчетной информации и проведем расчеты с использованием основных методов консолидации капитала, систематизированных на рисунке 2.4. В качестве базы для расчетов взята бухгалтерская (финансовая) отчетность материнской организации и отчетность одной из ее дочерних организаций, составленные в соответствии с МСФО. Доля участия материнской организации в дочерней составляет 90%, то есть ввиду очевидного наличия признаков контроля имущество и обязательства дочерней организации подлежат полной консолидации. В целях наглядности расчетов отчетность материнской организации и дочерней организации использованы в укрупненном виде и приводится по тексту необходимыми к расчету фрагментами. Необходимым к расчету допущением явилась информация в таблице 2.2:

Таблица 2.2 Стоимость некоторых активов консолидируемой дочерней организации, тыс. руб.

Актив	Балансовая стоимость	Справедливая стоимость	Скрытые резервы ⁹	срок амортизации ¹⁰
Машины и оборудование (ОС)	1 091 800	1 291 800	200 000	10 лет
Земля	500 000	600 000	100 000	не амортиз.
Здания (ОС)	1 000 000	1 300 000	300 000	20 лет
Прочие активы	1 449 689			
Сумма	4 041 489	4 641 489	600 000	

В отношении возможного возникновения Гудвилл, в целях упрощения анализа было предположено, что он амортизируется в течение 15

⁹ превышение рыночной стоимости активов над их бухгалтерской стоимостью взято условно (прим. автора)

¹⁰ срок амортизации взят условно (прим. автора)

лет, как это разрешалось делать согласно IFRS 3 редакции 2005 года, для внеплановой амортизации причины отсутствуют. Делается предположение, что прибыль, полученная дочерней организацией до момента установления отношений «материнская организация - дочерняя организация», в последующем периоде реинвестирована.

Анализ влияния методов консолидации на представление имущественного и финансового положения концерна начат с нейтральной консолидации по методу приобретения. Активы и пассивы дочерней организации в этом методе приходят в консолидированный баланс в бухгалтерской стоимости. Для концерна применение указанного метода выглядит следующим образом (таблица 2.3):

Таблица 2.3 Первоначальная консолидация по нейтральному методу приобретения, тыс. руб.

Актив	М	ДО 90%	Сумма	А	П	Концерн
Машины и оборудование (ОС)	1 489 792	1 091 800	2 581 592			2 581 592
Земля	1 000 000	500 000	1 500 000			1 500 000
Здания (ОС)	1 400 000	1 000 000	2 400 000			2 400 000
Прочие активы	2 081 147	1 449 689	3 530 836			3 530 836
Goodwill	0	0	0			0
Участие в ДО	2 000 000	0	2 000 000		2 000 000	0
<i>Дифферент</i>			0	673 624		673 624
Сумма	7 970 939	4 041 489	12 012 428			10 686052
Уставный капитал	2 049 780	960 000	3 009 780	864 000		2 049 780
				96 000		
Резервы	1 748 006	9 111	1 757 117	8 200		1 748 006
				911		
Фин.результат	958 999	504 640	1 463 639	454 176		958 999
				50 464		
Доля меньшинства					147 375	147 375
Заемный капитал	3 214 154	2 567 738	5 781 892			5 781 892
Сумма	7 970 939	4 041 489	12 012 428	2 147 375	2 147 375	10 686052

Как следует из таблицы 2.3, положительная разница между стоимостью участия материнской организации и собственного капитала дочерней организации в размере 673 624 тыс. руб. отражается по этому методу в активе консолидированного баланса отдельной строкой и в

последующие отчетные периоды не амортизируется. Таким образом, влияния на консолидированный финансовый результат концерна данный метод не оказывает. Факт наличия этой положительной разницы выражает лишь то обстоятельство, что оценка материнской организацией величины участия в дочерней организации включает ожидания будущих выгод от этого участия, которые превосходят бухгалтерскую оценку собственного капитала дочерней организации. Метод дает в итоге бухгалтерскую стоимость консолидированного имущества и обязательств концерна, не оказывает влияния на консолидированный финансовый результат концерна в последующие отчетные периоды. МСФО предполагает, что финансовая информация должна быть релевантной, то есть уместной и отвечающей потребностям участников корпоративного управления. Инвесторов не интересует историческая стоимость имущества и обязательств концерна, его интересует стоимость, максимально приближенная к рыночной, отражающая будущие экономические выгоды, для принятия важнейшего управленческого решения инвестировать или нет. Поэтому в МСФО доминантой является оценка по справедливой стоимости.

Метод бухгалтерской стоимости и метод новой оценки, будучи разновидностями метода приобретения, в результате своего применения представляют справедливую стоимость консолидированного имущества и обязательств концерна. Схема консолидации по методу бухгалтерской стоимости представлена в таблицах 2.4 и 2.5. Шаги консолидации капитала по методу бухгалтерской стоимости в таблицах 2.4 и 2.5 пронумерованы и снабжены логическими стрелками последовательности действий (соответствует рисунку 2.5), в остальных таблицах порядок шагов аналогичный. В таблице 2.4 представлена схема консолидации первоначального периода, в таблице 2.5 – схема консолидации последующего периода.

Таблица 2.4 Метод бухгалтерской стоимости (вариант метода приобретения).

Первоначальный период, тыс. руб.

Актив	М	ДО 90%	Сумма	А	П	Концерн
Машины и оборудование (ОС)	1 489 792	1 091 800	2 581 592			2 581 592
скрытые резервы		200 000	200 000	2) 180 000		180 000
Земля	1 000 000	500 000	1 500 000			1 500 000
скрытые резервы		100 000	100 000	2) 90 000		90 000
Здания (ОС)	1 400 000	1 000 000	2 400 000			2 400 000
скрытые резервы		300 000	300 000	2) 270 000		270 000
Прочие активы	2 081 147	1 449 689	3 530 836			3 530 836
Гудвилл	0	0	0	2) 133 624		133 624
Участие в ДО	2 000 000	0	2 000 000		1) 2 000 000	0
Дифферент				1) 673 624	2) 673 624	0
Сумма	7 970 939	4 041 489	12 012 428			10 686 052
Уставный капитал	2 049 780	960 000	3 009 780	1) 864 000		2 049 780
				3) 96 000		
Резервы	1 748 006	9 111	1 757 117	1) 8 200		1 748 006
				3) 911		
Фин.результат	958 999	504 640	1 463 639	1) 454 176		958 999
				3) 50 464		
Доля меньшинства	0	0	0	0	3) 147 375	147 375
Заемный капитал	3 214 154	2 567 738	5 781 892			5 781 892
Сумма	7 970 939	4 041 489	12 012 428	2 820 999	2 820 999	10 686 052

Влияние этого метода на консолидированный финансовый результат проявляется в последующих отчетных периодах составления консолидированной финансовой отчетности через амортизацию покрытых скрытых резервов дочерней организации (в таблице 2.4 это величины 180 000, 90 000, 270 000 тыс. руб.) и амортизацию величины Гудвилл от консолидации (в таблице 2.4 это 133 624 тыс. руб.). Схема консолидации последующего отчетного периода представлена в таблице 2.5.

Как следует из таблицы 2.5, амортизация покрытых скрытых резервов в последующий отчетный период оказывает влияние на консолидированный финансовый результат концерна: значения $18\,000 + 13\,500 + 8\,908 = 40\,408$ тыс.руб. уменьшают его до величины 986 073 тыс.руб. Как видим из консолидирующих проводок (колонки «А» и «П» таблиц 2.5, 2.6, где «А» означает актив, «П» - пассив), покрытие скрытых резервов произошло лишь в

размере доли владения материнской организацией дочерней организацией (это 90%) и в последующие периоды амортизация последовала соответственно лишь в доле большинства.

Таблица 2.5 Метод бухгалтерской стоимости (вариант метода приобретения).

Последующий период, тыс. руб.

Актив	М	ДО 90%	Сумма	А	П	Концерн
Машины и оборудование (ОС)	1 489 792	1 091 800	2 581 592			2 581 592
скрытые резервы		200 000	200 000	2) 180 000	4) 18 000	162 000
Земля	1 000 000	500 000	1 500 000			1 500 000
скрытые резервы		100 000	100 000	2) 90 000	4) 0	90 000
Здания (ОС)	1 400 000	1 000 000	2 400 000			2 400 000
скрытые резервы		300 000	300 000	2) 270 000	4) 13 500	256 500
Прочие активы	2 081 147	1 449 689	3 530 836			3 530 836
Гудвилл	0	0	0	2) 133 624	4) 8 908	124 716
Участие в ДО	2 000 000	0	2 000 000		1) 2 000 000	0
Дифферент				1) 673 624	2) 673 624	0
Сумма	7 970 939	4 041 489	12012428			10 645644
Уставный капитал	2 049 780	960 000	3 009 780	1) 864 000		2 049 780
				3) 96 000		
Резервы	1 748 006	513 751	2 261 757	1) 462 376		1 748 006
				3) 51 375		
Фин.результат	958 999	74 980	1 033 979	4) 40 408		986 073
				3) 7 498		
Доля меньшинства	0	0	0	0	3) 154 873	154 873
Заемный капитал	3 214 154	2 492 758	5 706 912			5 706 912
Сумма	7 970 939	4 041 489	12012428	2 868 905	2 868 905	10 645644

Величина Гудвилл от консолидации, определенная в первом отчетном периоде (величина 133 624 тыс. руб. в таблице 2.4) в последующем отчетном периоде амортизирует по сроку 20 лет (как принято по условию) с оказанием влияния на консолидированный финансовый результат концерна (в таблице 2.5 величина амортизации за год составила $133\,624 \text{ тыс. руб.} / 15 \text{ лет} = 8\,908 \text{ тыс. руб.}$). Данный метод консолидации капитала был основным в национальном учете Германии вплоть до его запрета с 2009 года [17]. Пока МСФО предоставлял право выбора, в отношении метода консолидации капитала, данный метод преобладал и в практике применения МСФО [59].

Далее схема консолидации по методу новой оценки (entity concept), а именно его вариант без ограничений на покрытие скрытых резервов, соответствующий IFRS 3 редакции 2008 года. В таблице 2.6 представлена схема консолидации первоначального периода, в таблице 2.7 – схема консолидации последующего периода по этому методу. Шаги консолидации аналогичны предыдущему методу и соответствует рисунку 2.5.

Таблица 2.6 Метод новой оценки без ограничений на покрытие скрытых резервов (вариант метода приобретения). Первоначальный период, тыс. руб.

Актив	М	ДО 90%	ДО рез.	Сумма	А	П	Концерн
Машины и оборудование	1 489 792	1 091 800	1 091 800	2 581 592			2 581 592
<i>скрытые резервы</i>		200 000	200 000	200 000			200 000
Земля	1 000 000	500 000	500 000	1 500 000			1 500 000
<i>скрытые резервы</i>		100 000	100 000	100 000			100 000
Здания	1 400 000	1 000 000	1 000 000	2 400 000			2 400 000
<i>скрытые резервы</i>		300 000	300 000	300 000			300 000
Прочие активы	2 081 147	1 449 689	1 449 689	3 530 836			3 530 836
Goodwill	0	0	0	0	133 624		133 624
Участие в ДО	2 000 000	0	0	2 000 000		2000000	0
<i>Дифферент</i>			0		133 624	133 624	0
Сумма	7 970 939	4 041 489	4 641 489	12 012428			10746052
Уставный капитал	2 049 780	960 000	960 000	3 009 780	864 000		2 049 780
			0	0	96 000		
Резервы	1 748 006	9 111	609 111	2 357 117	548 200		1 748 006
			0	0	60 911		
Фин.результат	958 999	504 640	504 640	1 463 639	454 176		958 999
			0	0	50 464		
Доля меньшинства	0	0	0	0	0	207 375	207 375
Заемный капитал	3 214 154	2 567 738	2 567 738	5 781 892			5 781 892
Сумма	7 970 939	4 041 489	4 641 489	12 012428	2340999	2340999	10746052

Влияние метода новой оценки на консолидированный финансовый результат концерна проявляется также в последующих отчетных периодах через амортизацию покрытых скрытых резервов индивидуальной бухгалтерской (финансовой) отчетности дочерней организации и амортизации величины Гудвилл от консолидации. Данное влияние проиллюстрировано в таблице 2.7.

Таблица 2.7 Метод новой оценки без ограничений на покрытие скрытых резервов (вариант метода приобретения). Последующий период, тыс. руб.

Актив	М	ДО 90%	ДО рез.	Сумма	А	П	Концерн
Машины и оборудование	1 489 792	1 091 800	1 091 800	2 581 592			2 581 592
скрытые резервы		200 000	200 000	200 000		18 000	180 000
скрытые резервы min						2 000	
Земля	1 000 000	500 000	500 000	1 500 000			1 500 000
скрытые резервы		100 000	100 000	100 000		0	100 000
скрытые резервы min						0	
Здания (ОС)	1 400 000	1 000 000	1 000 000	2 400 000			2 400 000
скрытые резервы		300 000	300 000	300 000		13 500	285 000
скрытые резервы min						1 500	
Прочие активы	2 081 147	1 449 689	1 449 689	3 530 836			3 530 836
Goodwill	0	0	0	0	133 624	8 908	124 716
Участие в ДО	2 000 000	0	0	2 000 000		2 000 000	0
Дифферент			0		133 624	133 624	0
Сумма	7 970 939	4 041 489	4 641 489	12012428			10702144
Уставный капитал	2 049 780	960 000	960 000	3 009 780	864 000		2 049 780
			0	0	96 000		
Резервы	1 748 006	513 751	1 113 751	2 861 757	1 002 376		1 748 006
			0	0	111 375		
Фин.результат	958 999	74 980	74 980	1 033 979	40 408		986 073
			0	0	7 498		
Доля меньшинства	0	0	0	0	3 500	214 873	211 373
Заемный капитал	3 214 154	2 492 758	2 492 758	5 706 912			5 706 912
Сумма	7 970 939	4 041 489	4 641 489	12012428	2 392 405	2 392 405	10702144

В таблице 2.7 величины амортизации покрытых скрытых резервов $18\,000 + 13\,500 + 8\,908 = 40\,408$ тыс. руб. также уменьшают консолидированный финансовый результат рассматриваемого последующего периода консолидации до значения 986 073 тыс. руб. Однако в данном методе скрытые резервы покрываются на 100% независимо от доли владения материнской организацией в капитале дочерней организации. Технически это делается еще до момента проведения консолидирующих проводок, то есть на уровне подготовки индивидуальной бухгалтерской (финансовой) отчетности консолидируемой дочерней организации к консолидации (столбец «ДО рез.» в таблице 2.6 и 2.7, который и представляет индивидуальный баланс дочерней организации со статьями, переоцененными до «справедливой

стоимости»). Амортизация покрытых скрытых резервов распределяется как на долю большинства, так и на долю меньшинства. В таблице 2.7 амортизация скрытых резервов, приходящаяся на долю меньшинства, составила $200\,000 \cdot 0,1/10\text{лет} + 300\,000 \cdot 0,1/20\text{лет} = 3\,500$ тыс. руб. Она уменьшает статью баланса «Доля меньшинства». Таким образом, разница между проиллюстрированными методами консолидации капитала (методами бухгалтерской стоимости и новой оценки) проявляется в разных величинах покрытых скрытых резервов индивидуальной отчетности дочерней организации, что выражается в разном представлении консолидированных активов и консолидированного капитала концерна (отражение доли меньшинства: 147 375 тыс. руб. в таблице 2.4 против 207 375 тыс. руб. в таблице 2.6).

Суть метода новой оценки без ограничений на покрытие скрытых резервов в том, что меньшинство признается участвующим в создании стоимости концерна в равной мере, как и большинство, потому покрытие скрытых резервов должно происходить и на их долю тоже, то есть всегда на 100%, даже в случае недостаточности разницы между стоимостью участия материнской организации и собственного капитала дочерней организации для покрытия всех скрытых резервов. Распределение же Гудвилл от консолидации в этом методе консолидации капитала должно следовать только на большинство, т.к. предполагается, что только большинство в концерне может генерировать эффект синергии. Чем чревато отсутствие ограничений на покрытие скрытых резервов: в консолидированном балансе стоимость имущества группы по методу новой оценки без ограничений на покрытие скрытых резервов будет показана в стоимости большей, чем по методу бухгалтерской стоимости на величину резервов, приходящуюся на долю меньшинства (см. сводный анализ результатов консолидации в таблице 2.8). В пассиве эта разница войдет в стоимость консолидированного капитала концерна, величина которого по методу новой оценки без ограничений на покрытие скрытых резервов будет соответственно больше, чем по методу

бухгалтерской стоимости (в таблице 2.8 это величина 4 964 160 тыс. руб. против 4 904 160 тыс. руб. по колонке «собственный капитал», первый период). Как следует из результатов проведенного расчета, на величину Гудвилл от консолидации выбор метода их двух рассматриваемых не повлияет: в таблице 2.8 по колонке «Гудвилл» его величина по всем вариантам метода приобретения не измена и составляет 133 624 тыс. руб. Исключение составляет метод консолидации капитала с «полным Гудвилл».

Представление имущественного и финансового положения концерна в консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности будет в зависимости от примененного метода консолидации капитала разным. В последующие отчетные периоды амортизация скрытых резервов по методу новой оценки без ограничений на покрытие скрытых резервов будет выше, чем по методу бухгалтерской стоимости (на долю меньшинства: в таблице 2.5 это 40 408 тыс. руб., в таблице 2.7 уже 40 408 тыс. руб. + 3 500 тыс. руб.), то есть окажет влияние на консолидированный финансовый результат в большей мере. Для тех концернов, которые имеют существенные величины скрытых резервов в индивидуальной бухгалтерской (финансовой) отчетности своих дочерних организаций (то есть имущество и обязательства которых на рынке оценивается выше их стоимости, зафиксированной в отчетности) и заинтересованы показать стоимость консолидированного имущества и капитала концерна в большей величине, метод новой оценки конечно более привлекателен.

Сводный анализ применения методов консолидации капитала для представления имущественного положения концерна представлен в таблице 2.8. Если не принимать в учет метод консолидации капитала с полным Гудвилл, то из сводной таблицы результатов расчетов (таблица 2.8) следует, что по методу новой оценки без ограничения на покрытие скрытых резервов величины консолидированного имущества и консолидированного собственного капитала концерна оказались максимальны. Это относится как к первому, так и к последующему периоду консолидации.

Таблица 2.8 Свод результатов консолидации капитала, проведенной тремя методами, тыс. руб.

метод консолидации капитала	Внеоборотные активы		в т.ч. Гудвилл		Собственный капитал		в т.ч.доля меньшинства	
	первый период	послед. период	первый период	послед. период	первый период	послед. период	первый период	послед. период
нейтральный метод	10 012 428	10 012 428	0	0	4 904 160	4 979 140	147 375	154 873
метод бухгалтерской стоимости	10 686 052	10 645 643	133 624	124 716	4 904 160	4 938 732	147 375	154 873
метод новой оценки без ограничения на покрытие скрытых резервов	10 746 052	10 702 143	133 624	124 716	4 964 160	4 995 232	207 375	211 373
метод консолидации с "полным Гудвилл"	10 760 899	10 716 002	148 471	138 574	4 979 007	5 009 090	222 222	226 220

Разумеется, стоимость имущества при применении сравниваемых в таблице 2.8 методов наиболее всего будет отличаться в первых годах составления консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности. Это происходит, потому что покрытые при консолидации скрытые резервы списываются в последующих отчетных периодах на уровне консолидированного учета по тем правилам, по которым переносят свою стоимость на консолидированный финансовый результат объекты консолидированных активов, к которым они относятся. Исключение составляют скрытые резервы по земельным участкам, потому как земля не подлежат амортизации, соответственно величина покрытых скрытых резервов по земле (в случае наличия таковых) на уровне консолидированного учета будет списана на консолидированный финансовый результат концерна лишь в момент выбытия участка.

Метод новой оценки без ограничения на покрытие скрытых резервов долгое время вызывал дебаты в финансовых кругах Европы на тему осмотрительности отражения консолидированного капитала и активов в

относительно завышенной величине [124, с.198, 103, с.88, 108, с.374-375], и сегодня именно он является единственно допустимым в МСФО. Здесь возможно вновь провести параллель с US-GAAP, где метод новой оценки без ограничений на покрытие скрытых резервов сегодня единственный допустимый метод консолидации капитала.

По методу консолидации капитала с полным Гудвилл консолидированные активы и консолидированный собственный капитал возрастают еще больше за счет определения величины Гудвилл, приходящуюся на меньшинство (таблица 2.9). В работах М.В. Бочкаревой и С.И. Пучковой схема консолидации капитала этим методом не приведена [9, 120], пробел восполняется таблицей 2.9:

Таблица 2.9 Метод консолидации капитала с «полным Гудвилл».

Первоначальный период, тыс. руб.

Актив	М	ДО 90%	ДО рез.	Сумма	А	П	Концерн
Машины	1 489 792	1 091 800	1 091 800	2 581 592			2 581 592
<i>скрытые резервы</i>		200 000	200 000	200 000			200 000
Земля	1 000 000	500 000	500 000	1 500 000			1 500 000
<i>скрытые резервы</i>		100 000	100 000	100 000			100 000
Здания	1 400 000	1 000 000	1 000 000	2 400 000			2 400 000
<i>скрытые резервы</i>		300 000	300 000	300 000			300 000
Прочие активы	2 081 147	1 449 689	1 449 689	3 530 836			3 530 836
Goodwill	0	0	0	0	133 624		133 624
Goodwill min					14 847		14 847
Участие в ДО	2 000 000	0	0	2 000 000		2 000 000	0
<i>Дифферент</i>			0		133 624	133 624	0
Сумма	7 970 939	4 041 489	4 641 489	12 012428			10760899
Уставный капитал	2 049 780	960 000	960 000	3 009 780	864 000		2 049 780
			0	0	96 000		
Резервы	1 748 006	9 111	609 111	2 357 117	548 200		1 748 006
			0	0	60 911		
Фин.результат	958 999	504 640	504 640	1 463 639	454 176		958 999
			0	0	50 464		
Доля меньшинства	0	0	0	0	0	207 375	207 375
						14 847	14 847
Заемный капитал	3 214 154	2 567 738	2 567 738	5 781 892			5781892
Сумма	7 970 939	4 041 489	4 641 489	12 012428	2 355 846	2 355 846	10760899

Как следует из схемы консолидации, представленной в таблице 2.9, метод консолидации «с полным Гудвилл» отличается от метода новой оценки без ограничений на покрытие скрытых резервов лишь одним действием, а именно определением Гудвилл, который приходится на меньшинство ($133\,624 / 0,9 - 133\,624 = 14\,847$ тыс. руб. в таблице 2.9 по колонке «А»). IFRS 3.32 предусматривает с 2009 года право выбора между методом консолидации капитала «с полным Гудвилл» и методом новой оценки без ограничений на покрытие скрытых резервов [106, с.375].

Ясное представление различий между тремя исследуемыми методами консолидации капитала важно для анализа процессов, идущих в МСФО и оценки влияния этих процессов на релевантность представления концернами информации о величине собственности. Для наглядности методы консолидации капитала рассмотрены графически на рисунке 2.6:

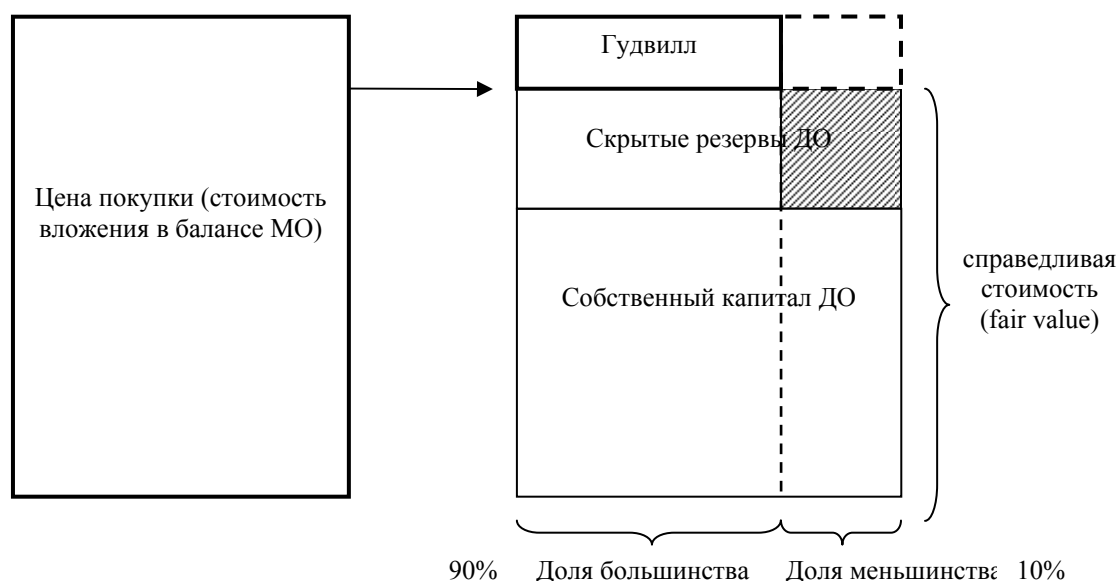


Рисунок 2.6 - Сравнение методов консолидации капитала: метода бухгалтерской стоимости, новой оценки с ограничением на покрытие скрытых резервов и без ограничения и метода с «полным Гудвилл»

Источник: Schildbach Th. Konzernrechnungslegung und deren Prüfung: Seminar. - Universität Passau, 2009

На рисунке 2.6 материнская организация (МО) приобретая права контроля над дочерней организацией (ДО), оценила ее стоимость выше, чем зафиксировано в бухгалтерской (финансовой) отчетности ДО. Это означает, что при консолидации отчетности организаций МО и ДО будем иметь случай

с Гудвилл. Цена покупки на рисунке 2.6 (стоимость вложения в балансе материнской организации) – это то, что было заплачено для установления контроля над дочерней организацией. Предположено, что материнская организация (МО) в результате сделки владеет 90% капитала дочерней организации (ДО). Как отмечено на рисунке 2.6, метод бухгалтерской стоимости использовал бы разницу между стоимостью участия материнской организации и собственного капитала дочерней организации на покрытие скрытых резервов только в величине, приходящейся на долю большинства (на рисунке 2.6 это не заштрихованная область «Скрытые резервы ДО», ограниченная справа пунктиром). То есть данный метод увеличивает консолидированный капитал и консолидированное имущество концерна лишь на величину скрытых резервов в доле большинства. Из четырех рассматриваемых вариантов метода приобретения он наиболее осмотрителен.

Метод новой оценки без ограничений на покрытие скрытых резервов - покрывает скрытые резервы в том числе и на долю меньшинства, без ограничений на цену покупки (на рисунке 2.6 это не заштрихованная область «Скрытые резервы ДО» плюс еще заштрихованный квадрат слева от пунктира). При этом Гудвилл от консолидации на долю меньшинства не распределяется (на рисунке 2.6 его прямоугольник ограничен по ширине). Суть данного метода в том, что меньшинство принимается участвующим в создании рыночной стоимости группы концерна в равной мере, как и большинство. В итоге имеем более высокую величину консолидированного капитала и консолидированных активов в финансовой отчетности концерна, чем при методе бухгалтерской стоимости. Не оплаченная величина скрытых резервов увеличивает стоимость консолидированного имущества в результате того, что скрытые резервы покрываются всегда на 100% без каких-либо ограничений. Именно этот метод предписан в МСФО с 2008 года (с 2008 года IAS 22 утратил силу). По мнению профессора Т. Шильдбаха «...современный тренд эволюции стандарта МСФО – это отражение консолидированного капитала концернов в наибольшей величине «любой

ценой» [125, с.226-228]. Так банки предусматривают одним из ключевых условий предоставления кредита определенную величину квоты собственного капитала заемщика. На рисунке 2.7 приведены результаты исследований, проведенных аудиторской компанией Deloitte в отношении источников финансирования европейских концернов за 2008 год:

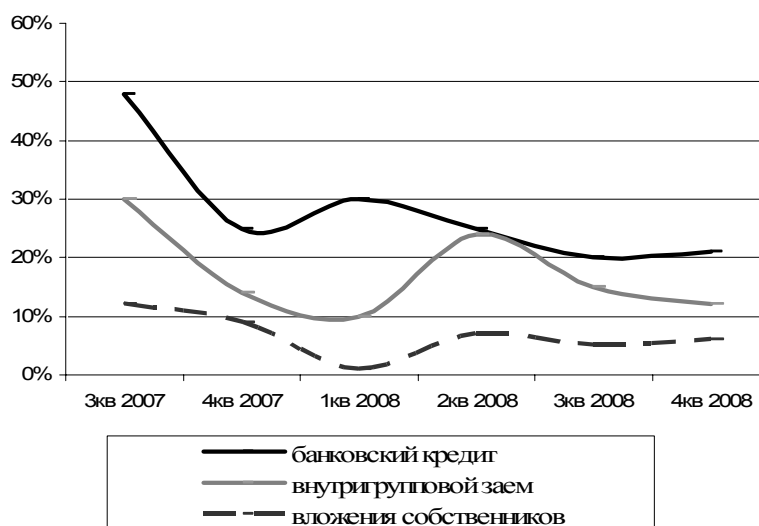


Рисунок 2.7 - Источники финансирования европейских концернов в 2007-2008 годах

Источник: The Deloitte CFO Survey[сайт]http://www.deloitte.com/Global/en/UK_DR_CFO_Survey_Q3_2008.pdf

Как следует из рисунка 2.7, даже в кризисный период 2008 года европейские концерны в большей мере финансировали свою деятельность за счет банковских кредитов, нежели за счет внутригрупповых займов или вложений собственников. Объемы финансирования за счет внутригруппового займа и банковского займа сравнялись лишь ненадолго в середине 2008 года. При общем тренде в сторону снижения использования заемного капитала в финансировании деятельности концернов в 2007 -2008 годах, по результатам исследования Deloitte, финансирование за счет банковского кредита превосходило прочие источники. Таким образом, можно сделать вывод, что действующий ныне в МСФО метод консолидации капитала облегчают концернам задачу получения заемного капитала от банков, потому как представляет их имущественное и финансовое положение в наиболее выгодном свете: величина консолидированного капитала и консолидированного имущества в нем максимальны. В подтверждение

вывода приведем результаты исследований платежеспособности европейских организаций, чьи акции котируются на бирже, проведенных банком WZG Дюссельдорф в 2006 году (рисунок 2.8):



Рисунок 2.8 - Квота собственного капитала организаций, чьи акции котируются на рынке

Источник: Heyd Reinhard IFRS-Management. - 1 Auflage. - München: Vahlen Verlag, 2007, с.328

Как следует из рисунка 2.8, квота собственного капитала в бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, чьи акции котируются на бирже (значит, составляют отчетность по МСФО, см. таблицу 1.4 главы 1 настоящей работы) выше, чем средняя квота всех организаций: котируемых и не котируемых на биржах. На рисунке 2.8 это 39% против среднего показателя квоты в 20%. Рисунок 2.9 иллюстрирует динамику этого показателя для немецких концернов, начиная с периода 1965 по 2008 год по данным Deutsche Bundesbank:

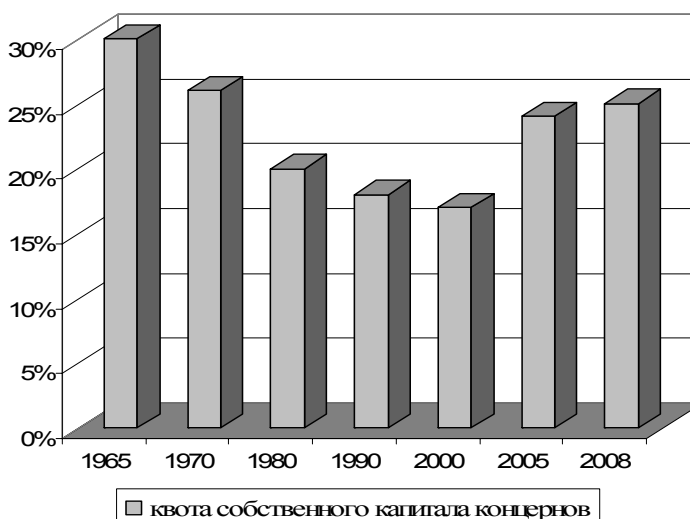


Рисунок 2.9 - Динамика квоты собственного капитала немецких концернов

Источник: Deutsche Bundesbank. Jahresbericht 2008. Системные требования: Adobe Reader. URL: http://www.bundesbank.de/download/vfz/jahresbericht/vfz_jahresbericht_2008.pdf (Дата обращения 07.06.2010)

Следует обратить внимание, что с 2005 года в Европейском пространстве для концернов предписана обязанность составления консолидированной отчетности по МСФО (таблица 1.4 главы 1 настоящей работы). Именно с 2005 года по данным Deutsche Bundesbank наблюдается рост квоты собственного капитала в консолидированной финансовой отчетности немецких концернов (на рисунке 2.9 можно видеть относительный скачок этого показателя между 2000 и 2005 годами). На рисунке 2.10 приведены данные о средней квоте собственного капитала концернов в разрезе стран Евросоюза согласно финансовой отчетности, составленной по национальным стандартам за 2006 год:

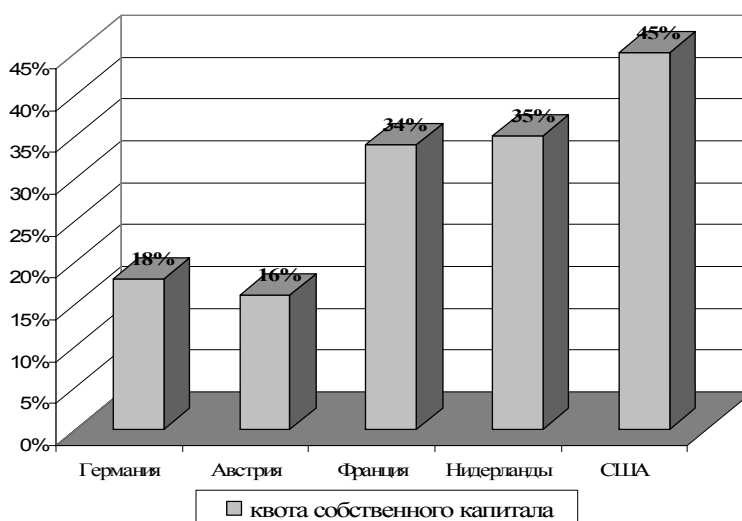


Рисунок 2.10 - Квота собственного капитала концернов в сравнении между данными национальных учетных систем за 2006 год

Источник: Heyd Reinhard IFRS-Management. - 1 Auflage. - München: Vahlen Verlag, 2007, с. 328

Как следует из рисунка 2.10, наиболее высокую квоту собственного капитала в 2006 году демонстрировали концерны США. Национальные учетные системы Западной Европы более консервативны в данном вопросе: так средняя квота собственного капитала, зарегистрированная в 2006 году у немецких концернов по HGB¹¹, составляет 18% в сравнении с 45% у концернов США, составляющих отчетность по US-GAAP¹². Средняя квота

¹¹ HGB – Handelsgesetzbuch – Торговое право Германии (регулирует вопросы национального учета и отчетности)

¹² US-GAAP – Generally Accepted Accounting Principles USA – Стандарты учета и отчетности США

собственного капитала по данным национальной отчетности концернов Франции и Нидерландов составляла в 2006 году 34% и 35% соответственно, что тоже ниже, чем аналогичный показатель в США. В России этот показатель в 2006 году составлял 26%. Таким образом, можно сделать вывод, что континентальные учетные системы исторически более осторожны в представлении имущественного и финансового положения концернов, нежели учетные системы англо-саксонского пространства. Данное предположение можно объяснить большей ориентированностью на инвестиционные рынки таких стран как США и Великобритания.

Новая редакция IFRS 3.32 предусматривает с 2009 года право выбора в консолидации капитала между методом с «полным Гудвилл» и методом новой оценкой без ограничений [108, с.375]. Необходимо внести уточнение в работу М.В. Бочкаревой, где на стр.122 сказано, что редакция IFRS 3 (2008) предусматривает только метод с «полным Гудвилл» [9, с.122]. Западными экспертами ожидается, что далее эволюция МСФО будет следовать в направлении консолидации исключительно с «полным Гудвилл»¹³ [67, 106, 108, 126], что предполагает распределение величины Гудвилл в том числе и на долю меньшинства (если представить эффект графически, то на рисунке 2.6 прямоугольник «Гудвилл» не был бы ограничен по ширине, что помечено жирным пунктиром). Профессор Н. Люденбах на этот счет абсолютно справедливо отмечает, что «...только большинство может генерировать синергию, потому причислять Гудвилл меньшинству опрометчиво» [106, с.375]. Профессор Т. Шильдбах видит угрозу „true and fair view“ не только в методе консолидации с полным Гудвилл, но уже в методе новой оценке без ограничений [125, с.226]. Анализ разрешения метода консолидации капитала с «полным Гудвилл» в МСФО в отечественной литературе был предпринят в работе М.В. Бочкаревой. Там хорошо описана суть полного Гудвилл как «...расчет Гудвилл так, как если бы организация выкупила весь пакет голосующих прав приобретаемой организации,...такой подход основан на

¹³ full Goodwill method – в англоязычной литературе

том, что при объединении бизнеса покупатель получает контроль над всеми активами приобретенной организации, включая Гудвилл, а не частью, соответствующей доле приобретенных прав» [9, с.71]. Там же на стр.72 указано на концептуальную нецелостность МСФО в этом вопросе и предложено переосмыслить IFRS 3 редакции 2008 года. В настоящей работе полностью разделяется осторожная оценка М.В. Бочкаревой разрешения в МСФО метода консолидации с «полным Гудвилл». Как показали проведенные расчеты (таблица 2.8) метод консолидации капитала с «полным Гудвилл» ведет к чрезмерно завышенному представлению консолидированного имущества и консолидированного капитала концернов за счет отражения в отчетности величины Гудвилл, приходящейся на долю меньшинства. На рисунке 2.10 представлено, что квота собственного капитала американских концернов, составляющих консолидированную отчетность по US-GAAP (где предписан исключительно метод полного Гудвилл), выше, чем у европейских концернов (где в основном пока используется метод новой оценки без ограничений на покрытие скрытых резервов). Зная тренд процесса конвергенции МСФО с US-GAAP, вполне вероятно предположить, что метод консолидации капитала «с полным Гудвилл» в будущем станет единственно допустимым и в МСФО (табл. 2.10):

Таблица 2.10 Основные вопросы эволюции МСФО в области консолидации

Основные вопросы эволюции МСФО в области консолидации:	Системы учета и отчетности:		
	US-GAAP	МСФО	HGB
покрытие скрытых резервов на меньшинство	обязанность	обязанность	обязанность
метод консолидации капитала «с полным Гудвилл»	обязанность	право выбора (IFRS 3.32)	запрет

МСФО ограничивает количество методов консолидации капитала целью унифицировать правила представления консолидированной информации, при этом не стоит обольщаться, что это сокращает сферу манипуляций.

2.3 Использование консолидированной бухгалтерской отчетности в системе управления собственностью промышленных концернов

Для принятия научно обоснованных экономических решений по эффективному использованию имущества концернов и увеличению стоимости бизнеса участникам системы управления собственностью промышленного концерна в конкурентной среде нужна объективная информация о:

- стоимости имущества концерна и его собственном капитале, о внешнем финансовом результате концерна – для оценки имущественного и финансового положения концерна и разработки мероприятий по привлечению инвесторов;
- остатках сырья, продукции, товаров на складах от внешних поставщиков и от членов концерна – для составления планов производства и внутригруппового перемещения продукции;
- внутригрупповых средствах труда – для составления корпоративной инновационной и инвестиционной программы;
- внешних и внутригрупповых правах требования и обязательствах, о состоянии расчетов внутри и вне группы, о движении внутригрупповых и внешних займов – для разработки программ по сглаживанию колебаний ликвидности и грамотному размещению внутригрупповых финансовых ресурсов;
- внутригрупповой задолженности и о задолженности к третьим лицам – для структурирования внутригрупповых платежных условий и организации платежной дисциплины;

Объективность информации о величине собственности концерна важна для повышения эффективности управления. Посредством величины консолидированного собственного капитала концерна и консолидированного имущества участникам корпоративного управления представляется информация, способная повлиять на принятие управленческих решений в

отношении собственности концерна. На рисунке 2.11 проиллюстрирована информативность показателя консолидированного собственного капитала для различных групп заинтересованных пользователей консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности:

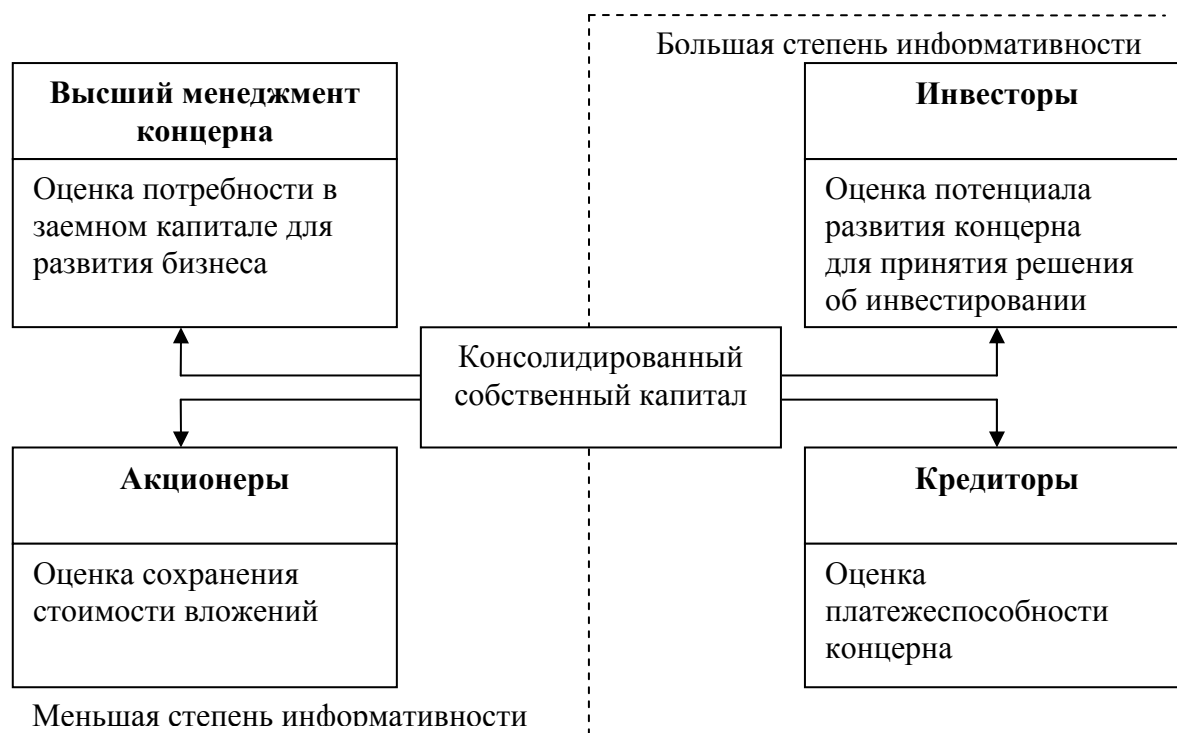


Рисунок 2.11 – Информативность показателя консолидированного собственного капитала для участников корпоративного управления

Наибольшую ценность согласно рисунку 2.11 показатель консолидированного собственного капитала имеет для кредиторов и инвесторов концерна. Консолидированная бухгалтерская (финансовая) отчетность, составленная по МСФО, представляемая банкам, является одним из основных источников информации для решения вопроса о предоставлении концерну кредита. О.И. Боткин и И.В. Гребенкин в качестве положительных моментов в формировании структур холдингового типа рассматривают: «...возможность увеличения объема привлекаемых средств, поскольку лимит холдинговой организации превышает возможности каждого отдельного ее члена, снижения цены привлечения заемного капитала, смягчение условий по обеспечению обязательств, упрощение процедур кредитования» [7, с.155]. То есть одним из преимуществ концерна по сравнению с другими формами организации бизнеса выступает расширенный доступ к кредитным ресурсам.

Величина консолидированного собственного капитала концерна при этом сигнализирует потенциальным кредиторам об уровне платежеспособности концерна, влияет на величину и условия кредитования. Основывая свое решение о предоставлении кредита на анализе представленной консолидированной бухгалтерской отчетности, именно кредиторы в наибольшей степени заинтересованы в прозрачности раскрытия концернами финансовой информации, достоверности содержащихся в ней сведений.

Введение МСФО в мире направлено в первую очередь на укрепление доверия к финансовому рынку, усиления движения капитала путем предоставления равных возможностей для выхода на мировой рынок. Как выяснено в настоящей работе, действующий ныне в МСФО метод консолидации капитала облегчают концернам задачу получения заемного капитала, потому как представляет их имущественное и финансовое положение в наиболее выгодном свете. В этой связи следует отметить, что существует опасность переоценки банками платежеспособности своих клиентов-концернов. Опасность эта ввиду применения методов МСФО для составления консолидированной отчетности не снижается, а как показали расчеты, возрастает. Особенно актуальной эта проблема становится на фоне текущего мирового финансового кризиса. По мнению Т. Шильдбаха «...методы консолидации капитала МСФО и US-GAAP причастны к тому, что в период кризиса финансовая отчетность некоторых мировых концернов явилась источником информации недостаточно высокого качества» [127].

Инвесторы заинтересованы в объективности раскрытия концернами финансовой информации, и в частности в достоверности величины консолидированного собственного капитала в ней, ввиду необходимости оценки потенциала развития концерна для принятия решения об инвестировании. Участники опроса, проведенного Ernst&Young в России в 2008 году, подчеркнули важность релевантности раскрытия информации в деятельности организаций-объектов инвестиций [77]. Соблюдение стандартов МСФО в бухгалтерской (финансовой) отчетности

воспринимается как инвесторами, так и самими организациями не только как инструмент корпоративного управления, помогающей организации становиться прозрачной, но и как дополнительный инструмент повышения качества управления финансами. К показателям бухгалтерской (финансовой) отчетности составленной по МСФО у инвесторов возникает большая степень доверия, чем к показателям отчетности составленной по национальным стандартам. Однако основанность стандарта МСФО на оценке широкого спектра активов и обязательств по справедливой стоимости, порождает конфликт на предмет ценности информации по МСФО для инвесторов с одной стороны и ее надежности для кредиторов с другой.

В меньшей степени величина консолидированного собственного капитала информативна для менеджеров и акционеров концерна. Для акционеров эта величина может быть полезна с точки зрения оценки сохранения стоимости их вложений, однако источником информации, релевантной для определения дивидендной политики, как указано в главе 1 настоящей работы, является не консолидированная бухгалтерская (финансовая) отчетность, а индивидуальная отчетность материнской организации, составленная в соответствии с национальными стандартами учета.

Для высшего менеджмента концерна анализ величины консолидированного собственного капитала полезен с точки зрения оценки потребности концерна, как единого организма на рынке, в привлечении внешнегрупповых источников финансирования. Однако так как величина консолидированного собственного капитала в МСФО определяется во многом субъективными ожиданиями высшего менеджмента будущих экономических выгод концерна, и ориентирована в первую очередь на привлечение заемного капитала от банков и потенциальных инвесторов, то для самого высшего менеджмента анализ консолидированного собственного капитала не так информативен.

На рисунке 2.12 проиллюстрирована информативность показателя консолидированного имущества концерна для участников корпоративного управления:

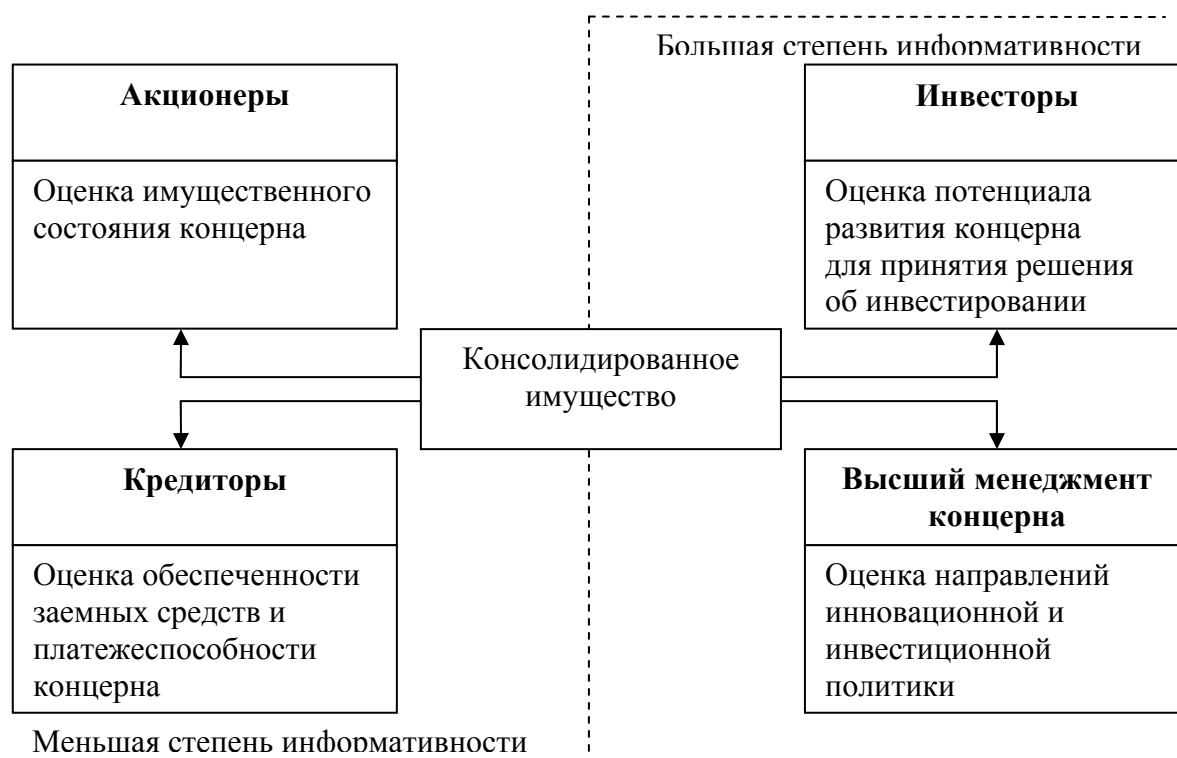


Рисунок 2.12 – Информативность показателя консолидированного имущества концерна для участников корпоративного управления

Наибольшую ценность согласно рисунку 2.12 показатель консолидированного имущества концерна имеет для высшего менеджмента и инвесторов. Для высшего менеджмента концерна объективная информация о величине имущества концерна важна для оценки направлений инновационной и инвестиционной политики, выработки стратегии формирования имущества. Финансовое состояние концерна как единого организма на рынке в значительной степени определяется тем, какой собственностью он располагает, в какие активы вложен его собственный капитал, как они размещены среди дочерних организаций концерна, сколько активов находится в сфере производства и обращения, в денежной и материальной форме, насколько оптимально их соотношение и как эффективно они используются. На основе анализа консолидированного имущества концерна инвесторы оценивают потенциал его развития для

принятия решения об инвестировании. Кредиторы концерна заинтересованы в объективности информации о величине консолидированного имущества концерна для оценки обеспеченности выданных кредитов и платежеспособности концерна.

Выводы по главе 2

Релевантность предполагает, что бухгалтерская (финансовая) отчетность дает объективное представление об имущественном и финансовом положении организации, благодаря чему акционеры, инвесторы, кредиторы и аналитики смогут лучше оценить ее возможности и перспективы. Опираясь на проведенный в работе анализ организационно-методических аспектов формирования консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности, необходимо, отметить следующее:

1. эволюция методов консолидации капитала в МСФО такова, что выбор делается в пользу представления консолидированного имущества и консолидированного капитала концерна в их максимальной величине. Этот факт облегчает продвижение на рынке капитала, но вызывает опасность переоценки заинтересованными пользователями привлекательности вложений;

2. предполагается, что в области консолидации капитала МСФО далее будет следовать в направлении отражения Гудвилл от консолидации в том числе и на долю меньшинства. С разрешением в МСФО только метода консолидации капитала с «полным Гудвилл», в том числе и эта величина достигнет максимума из всех возможных;

3. наличие мощного субъективного фактора в стандарте МСФО нарастает. Этот тренд прослеживается как в требованиях к индивидуальной, так и к консолидированной отчетности. Требуется способ проверки объективности информации консолидированной бухгалтерской отчетности, представляемой для осуществления функций управления в отношении собственности промышленных концернов.

3 ОЦЕНКА РЕЛЕВАНТНОСТИ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОНЦЕРНОВ ПОСРЕДСТВОМ КОНТРОЛЯ ВЕЛИЧИНЫ ГУДВИЛЛ

3.1 Понятие и структура величины Гудвилл в консолидированной бухгалтерской отчетности

Гудвилл есть итоговая величина процесса консолидации бухгалтерской (финансовой) отчетности концерна. Наиболее глубоким из отечественных исследований этой области можно назвать работу М.В. Бочкаревой [9], которая посвящена механизму формирования Гудвилл и анализу данного термина в сравнении с отечественным термином «деловая репутация». В дополнение к этому исследованию в настоящей работе анализируется информативность показателя Гудвилл с точки зрения:

- использования его для оценки релевантности представления информации о собственности концерна в бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- применения для оценки эффективности создания концерна и управления его дочерними организациями.

Следует проанализировать природу этого явления и дать ему определение. Объединение юридически самостоятельных организаций в концерн происходит с целью генерировать эффект синергии. Однозначного определения, что такое синергия в бизнесе, до сих пор нет. Согласно книге Э.Кемпбелла и К. Саммерс-Лачс «синергия есть кумулятивный положительный эффект, значительно повышающий совокупные результаты различных бизнесов по сравнению с уровнями эффективности каждого из них по отдельности». В словаре по контроллингу ее определение дается как «...явление превышения рыночной стоимости двух совместно управляемых бизнес-процессов над суммой рыночных стоимостей этих бизнес-процессов,

ведомых по отдельности»[83]. В словаре по бухгалтерскому учету синергией называется «...явление, при котором в случае сложения усилий двух элементов может быть достигнут результат, превосходящий сумму самих элементов, в бизнесе такой результат реализуется, как правило, посредством правильной комбинации производственных процессов, а также грамотной координации действий на рынке» [120]. В справочнике по бухгалтерскому учету издательства С.Н. Векс синергией называется «...возрастание эффективности деятельности в результате соединения, интеграции, слияния отдельных частей в единую систему за счет так называемого системного эффекта» [69]. Желание получить эффект синергии приводит к поиску более эффективных принципов организации бизнес-систем. Это желание находится в прямой зависимости от готовности субъектов управления к реорганизации организационной структуры в более сложный управленческий и технологический комплекс. Следствием такого процесса является рост числа взаимодействий между организациями в рамках определенных интересов, нарастание количества слияний и поглощений в мире. Эффект синергии выражается не только в увеличившемся обороте и чистой прибыли, но и в увеличившейся рыночной стоимости интегрированной организации.

Обратимся к понятию Гудвилл от консолидации финансовой отчетности. В учебнике по консолидированному учету профессора А.Кенненберг понятие Гудвилл от консолидации (со ссылкой на IFRS 3 в редакции 2005 года) звучит как «...положительная разница между стоимостью участия материнской организации и собственного капитала дочерней организации, уменьшенная на покрытые в процессе консолидации скрытые резервы дочерней организации» [81, с.1008]. Понятие Гудвилл, сформулированное в работе М.В. Бочкаревой (по IFRS 3 редакции 2008 г.), звучит так: «Гудвилл представляет собой разность между стоимостью приобретенной организации, скорректированной на долю, не контролируемую покупателем, а также справедливую стоимость любых инвестиций в бизнес, которыми покупатель владел до даты покупки, и

величиной идентифицируемых активов и обязательств приобретенной организации» [9, с.83]. В интерпретации понятия Гудвилл КПМГ: «...Гудвилл есть разница между ценой покупки и справедливой стоимостью всех материальных и нематериальных активов, требований и обязательств, а также отложенных налогов» [76, с.5]. В официальном переводе IFRS 3 редакции 2008 года на русский язык данное понятие звучит так: «...Гудвилл представляет собой разницу между:

- суммой справедливой стоимости вознаграждения за долю в организации, справедливой стоимости неконтролируемой доли в организации (обычно ее называют долей меньшинства) и справедливой стоимости доли в капитале приобретаемой организации до момента получения контроля и
- справедливой стоимостью чистых активов организации на дату покупки» [25].

Таким образом, можно сделать вывод, что по-разному сформулированные определения этого явления в общем и целом выражают суть того, что Гудвилл, как справедливо отмечается в работе М.В. Бочкаревой, это именно тот случай, когда « $2 + 2 = 5$, а не 4» [9, с.143]. В отечественной литературе по бухгалтерскому учету и в нормативных актах (Положение по бухгалтерскому учету № 14/2000 «Учет нематериальных активов») синонимом термина «Гудвилл» выступает понятие «деловая репутация» организации. На наш взгляд, прямое заимствование из английского языка соответствующего термина представляется более корректным, чем перевод – «деловая репутация»¹⁴. Проанализируем источники формирования величины Гудвилл в финансовой отчетности.

В индивидуальной финансовой отчетности организации не допускается признания Гудвилл, созданного самой организацией. Это связано с невозможностью его надежной оценки. При обосновании

¹⁴ Дословный перевод «Goodwill» – добрая воля. Далее будет показано, что речь идет о доброй воле покупателя компании, переплатившего некоторую сумму денежных средств за право контроля над чистыми активами приобретаемой компании по сравнению с их «справедливой стоимостью» (fair value).

инвестиционных решений о покупке организации аналитики рассчитывают Гудвилл организации – объекта покупки. Одним из способов выступает оценка Гудвилл как превышение доходности на вложенный капитал организации над среднеотраслевой доходностью (так называемый «метод аномальных доходов»). Подобный подход, приемлемый для обоснования инвестиционных решений, не может применяться для формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности в силу не достаточной надежности оценки. Также распространен подход, в соответствии с которым Гудвилл может быть оценен как разность между капитализацией организации и ее чистыми активами, по рыночным ценам. Капитализация организации есть произведение числа обращающихся акций на их рыночную стоимость, она связана с ожиданиями рынка в отношении способности организации генерировать потоки денежных средств в будущем. Такой метод оценки возможен только для организации, акции которой котируются на фондовом рынке. В индивидуальной финансовой отчетности допускается признание Гудвилл, созданного вне организации, только если он возникает при операциях по объединению бизнеса.

Вопросы по отражению в бухгалтерском учете операций по объединению бизнеса согласно МСФО регулирует стандарт IFRS 3 «Объединение бизнеса». Согласно IFRS 3 объединение бизнеса имеет место быть тогда, когда одна организация получает контроль над бизнесом другой организации [98, п.3.А]. Под бизнесом при этом понимается интегрированная группа активов и предпринимательской деятельности, посредством которых инвестору должен быть обеспечен доход. Определение бизнеса, данное в стандарте IFRS 3, имеет важное значение для учета, поскольку порядок отражения в финансовой отчетности операций по приобретению бизнеса и приобретению группы активов, не являющихся бизнесом, различается. В случае, когда сделка представляет собой приобретение бизнеса, она регулируется IFRS 3. Если же покупаемая группа активов или организация не являются бизнесом, то такая сделка не попадает в сферу применения IFRS 3 и

отражается как покупка обычной группы активов. При этом стоимость приобретения распределяется между отдельными активами и обязательствами пропорционально их справедливой стоимости на дату приобретения, Гудвилл не возникает.

Стандарт IFRS 3 редакции 2008 г. различает две формы объединения бизнеса: 1) приобретение предприятия как имущественного комплекса (Asset Deal) и 2) приобретение доли в капитале организации (Share Deal). В обоих случаях объединения бизнеса возникает Гудвилл. Однако он имеет отличия по отражению в финансовой отчетности. Происхождение Гудвилл в зависимости от формы объединения бизнеса отражено на рисунке 3.1:

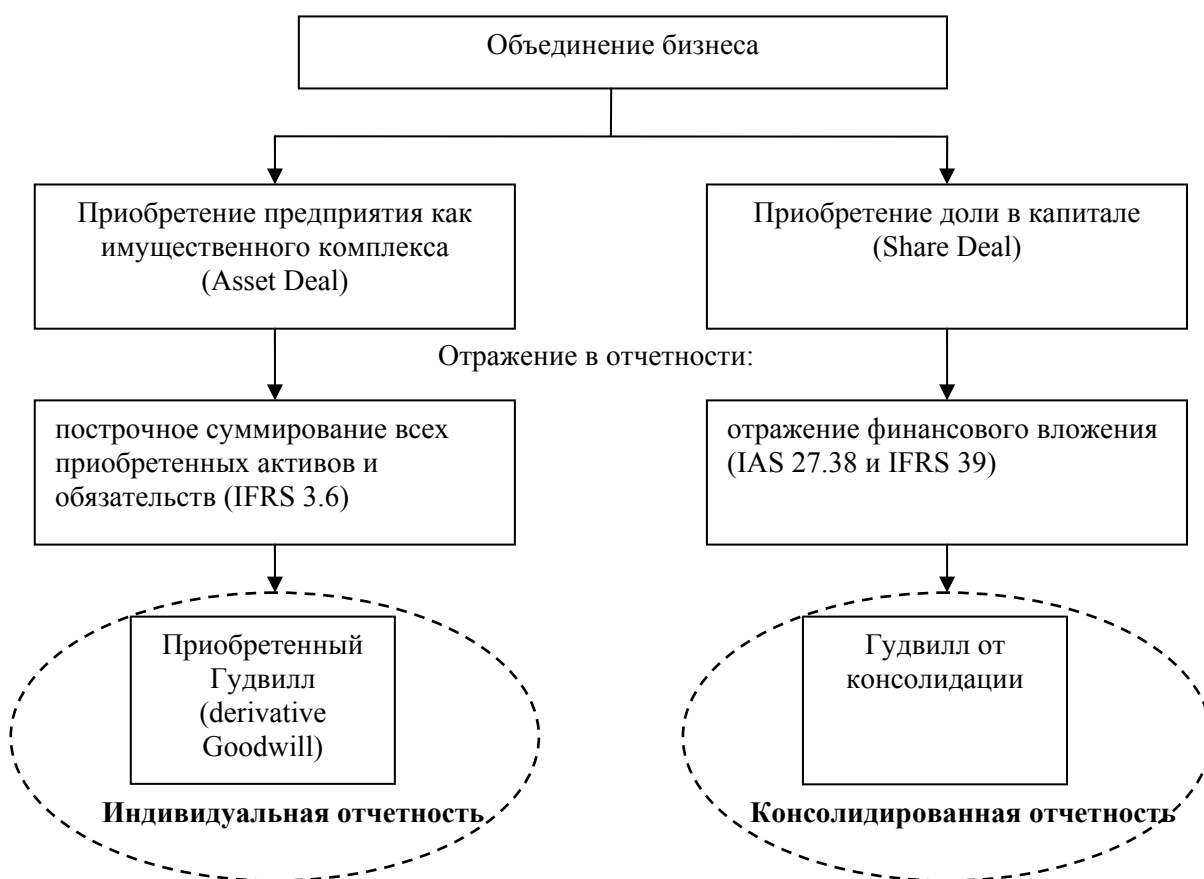


Рисунок 3.1 - Формы объединения бизнеса и происхождение Гудвилл

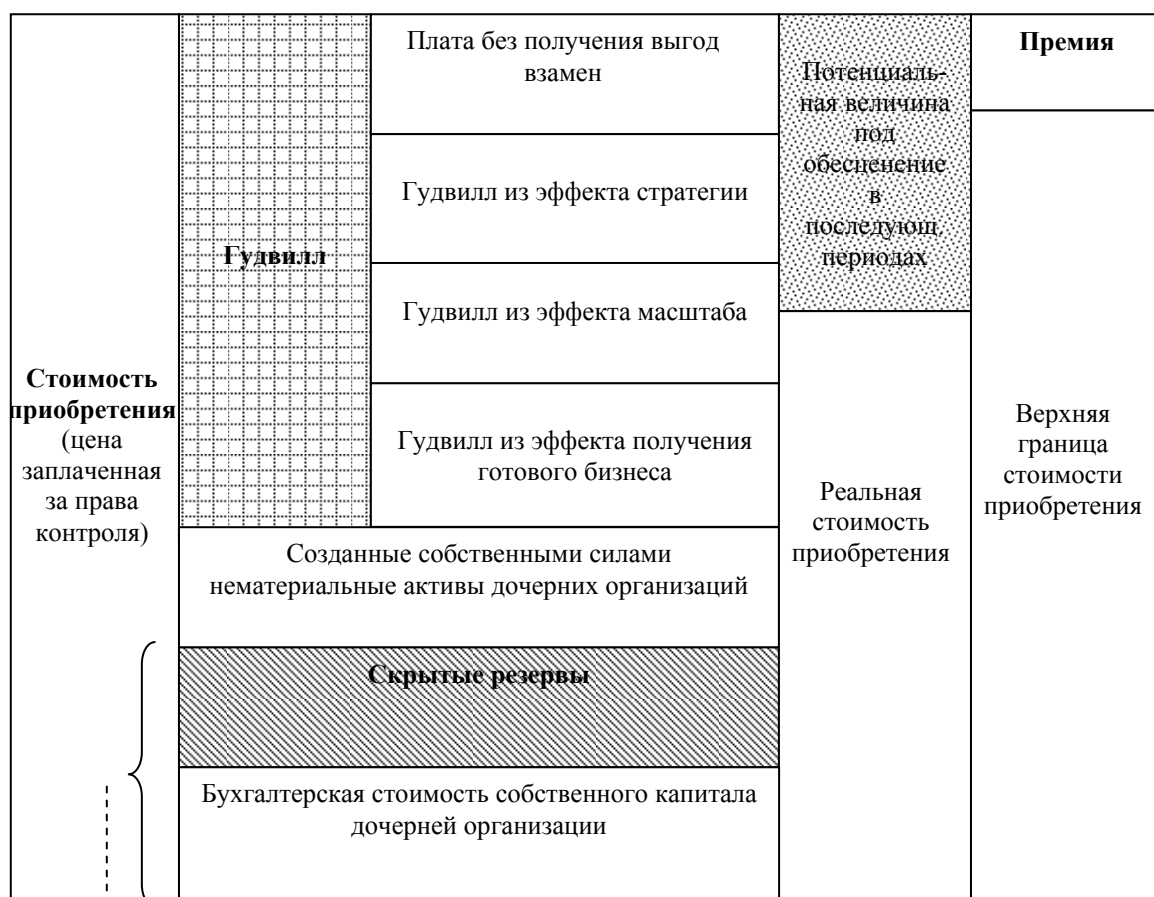
Как видно на рисунке 3.1, при приобретении имущественного комплекса Гудвилл возникает уже на уровне составления индивидуальной отчетности покупателя, в западной литературе его называют «приобретенным Гудвилл» для отличия от Гудвилл созданного собственными силами [112, с.2250]. При приобретении же доли в капитале,

Гудвилл возникает исключительно на уровне составления консолидированной финансовой отчетности, потому как приобретение доли в капитале другой организации часто ведет к возникновению отношений «материнская организация – дочерняя организация» (к возникновению концерна) с вытекающими обязательствами по консолидации финансовой отчетности участников. Такой Гудвилл в работе предлагается называть «Гудвилл от консолидации». Поэтому на рисунке 3.1 в зависимости от формы объединения бизнеса, откуда происходит Гудвилл, различается:

- гудвилл происходящий от приобретения организации как имущественного комплекса, или кратко: приобретенный Гудвилл,
- гудвилл происходящий из процедур по консолидации финансовой отчетности участников концерна.

В консолидированной финансовой отчетности Гудвилл возникает в силу применяемого в МСФО метода консолидации капитала. Образовавшаяся в процессе консолидации капитала активная разница между стоимостью участия материнской организации и собственного капитала дочерней организации после покрытия возможных скрытых резервов дает Гудвилл от консолидации. Его особенность состоит в неотделимости от консолидированной группы.

Таким образом, величина Гудвилл с одной стороны характеризует некую реальность, когда по некоторым причинам одна организация «приобретает» другую по цене, превышающей ее стоимость; с другой стороны есть некая величина, зависящая от методологии учета. Очевидно, что Гудвилл от консолидации есть комплексная характеристика организации, а его определение и оценка являются многоаспектными и сложными. Именно его сложность является ключевой проблемой при отражении в учете и использовании для анализа. В настоящей работе в целях выявления экономической сути величины Гудвилл, происходящего из процедур по консолидации бухгалтерской (финансовой) отчетности, вводится следующее его схематичное представление (рисунки 3.2 и 3.3):



Справедливая стоимость собственного капитала дочерней организации

Рисунок 3.2 - Компоненты Гудвилл от консолидации

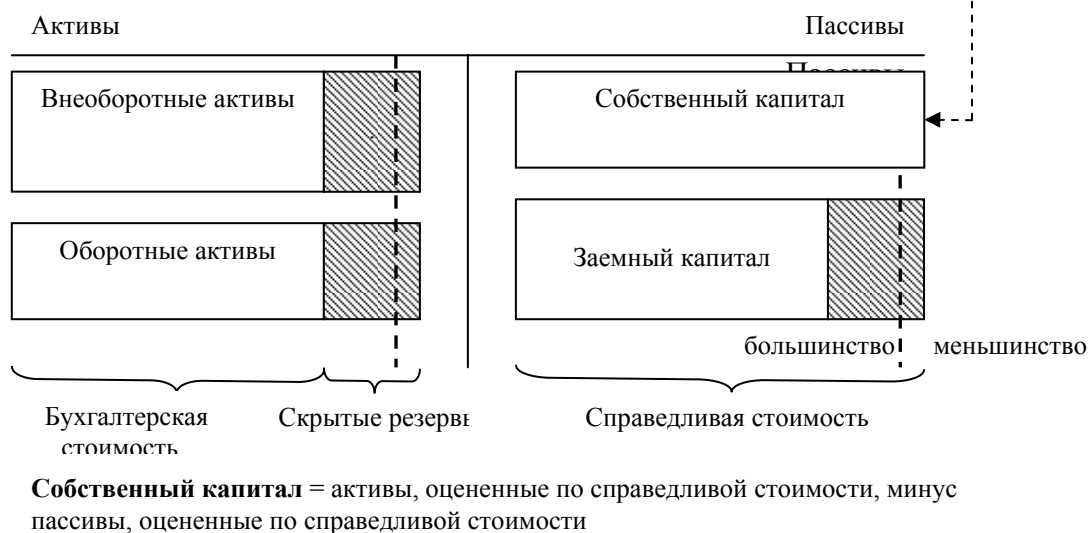


Рисунок 3.3 - Бухгалтерская и справедливая стоимость собственного капитала дочерней организации

Рисунок 3.2 представляет расчет величины Гудвилл, возникающего при консолидации, рисунок 3.3 отдельно иллюстрирует такой компонент расчета как справедливая стоимость собственного капитала дочерней организации. Нормы IFRS 3.36 и 3.10 указывают на то, что стоимость приобретения бизнеса подлежит разложению на идентифицируемые активы и пассивы. Лишь оставшаяся после этого разложения положительная разница подлежит отражению как Гудвилл. Необходимо подчеркнуть, что речь идет об оценке именно идентифицируемых активов приобретаемой организации, под которыми, в соответствии с IFRS 38¹⁵, понимаются активы, в отношении которых выполняется хотя бы одно из условий идентифицируемости:

- актив отделяем от организации, то есть его можно обменять, продать или сдать в аренду;
- организация может доказать свои юридические права на актив;
- можно (с достаточной степенью надежности) отделить денежные потоки, генерируемые данным активом, от денежных потоков, генерируемых другими активами (группами активов).

Согласно IAS 38.11-13, нематериальные объекты подлежат капитализации (отражению на балансе) в случае если они:

- идентифицируемы (IAS 38.11-12),
- организации принадлежат права распоряжения и контроля над ними (IAS 38.13), то есть права отчуждения путем продажи, передачи, обмена, залога [43, с.512],
- сопряжены с ожиданием будущих экономических выгод (IAS 38.21a),
- их стоимость надежно определима (IAS 38.21b) [95].

В связи с не удовлетворением выше названным критериям, не могут быть капитализированы в качестве нематериальных активов следующие объекты: круг клиентов, профессиональные навыки персонала, деловые качества высшего менеджмента, преимущества местоположения, репутация

¹⁵ International Financial Reporting Standard (IAS) 38 "Intangible Assets" – Стандарт МСФО «Нематериальные активы»

на рынке и прочее. В отношении нематериальных активов, созданных собственными силами (например: марки, программные продукты, научные исследования), IAS 38.39 указывает на сложности с идентифицируемостью и достоверностью определения их стоимости. В большинстве случаев расходы на их создание не могут быть отделены от Гудвилл, созданного собственными силами, который не подлежит капитализации согласно IAS 38.36. Потому такие нематериальные активы в МСФО не капитализируются.

В силу IFRS 3 редакции 2008 года методом консолидации капитала предполагается, что все активы и обязательства дочерней организации «приобретаются» материнской организацией. Поэтому препятствия для капитализации нематериальных активов, созданных дочерней организацией собственными силами, (сложности с идентифицируемостью и достоверностью определения стоимости) на уровне консолидированной финансовой отчетности исчезают. Такие нематериальные активы подлежат отражению в составе консолидированного имущества концерна. Если же с определением их справедливой стоимости возникают проблемы, то есть не выполняются критерии IAS 38.21в и т.д., то только тогда они включаются в стоимость Гудвилл от консолидации. Таким образом, величину Гудвилл от консолидации в итоге могут составлять только объекты, которые ни при каких обстоятельствах (ни на уровне индивидуального баланса, ни на уровне консолидированного баланса) не подлежат учету в виде идентифицируемых нематериальных активов. Потому на рисунке 3.2 в величину Гудвилл не входит «плата» за те нематериальные активы, которые были созданы дочерней организацией собственными силами.

С точки зрения концерна Гудвилл выражает тот факт, что в результате «приобретения» (вовлечения в концерн) дочерней организации материнская организация помимо имущества и обязательств дочерней организации получает и дополнительные выгоды. Примеры этих выгод западными и отечественными учеными приводятся разные. [117, с. 693-694; 125, с.142; 7, с.157], в настоящей работе в зависимости от ожиданий

материнской организации от дочерней организации в рамках деятельности концерна они сведены в три основных компонента (рисунок 3.2):

- 1) выгоды в виде получения готового круга клиентов, налаженных сбытовых и снабженческих каналов, репутации на рынке, высококвалифицированного персонала, удачного месторасположения, налаженной системы информации, внутренней организации и корпоративной культуры, и прочее. На рисунке 3.2 компонент назван «Гудвилл из эффекта получения готового бизнеса»;
- 2) выгоды в виде устранения конкурента, вхождения посредством покупки организации на новый рынок, использования известной на рынке марки или имени и прочее. На рисунке 3.2 этот компонент назван «Гудвилл из эффекта стратегии».
- 3) выгоды в виде возможности реализовать эффект масштаба (например, получение дополнительных скидок при закупке сырья, внешних займов), получения ноу-хау, упрощения контроля, ускорение взаимодействия и экономии управленческих расходов (Гудвилл из эффекта масштаба);

Все три компонента Гудвилл, выделенные на рисунке 3.2, действительно выражают будущие ожидания материнской организации от комбинации своего бизнеса с бизнесом дочерней организации и не существуют обособленно от остальных активов концерна. Именно эти три компонента в основе своей и составляют Гудвилл от консолидации.

Особое внимание в схеме 3.2 заслуживает компонент Гудвилл, поименованный как «Плата без получения выгод взамен». Примером здесь может служить премия в цене на покупку конкурента, заплаченная для устранения прочих претендентов на сделку. То есть этой уплаченной премии не соответствует какой-либо актив или выгоды, будущая ценность этой доли Гудвилл наиболее высоко рискованна и находится под сомнением. О наличии такого компонента в Гудвилл говорят, например, такие западные исследователи как профессор В. Вайссенбергер [133, с.315], профессор В.

Балльвизер [70, с.211] и профессор Б. Пелленс [117, с.695], ссылки на этот факт содержатся в исследованиях западных аудиторских фирм, например КПМГ [76, с.12] и PWC [79, с.23]. Кроме этого, по замечанию профессора Т. Шильдбаха, «...стоимость вовлеченной в концерн дочерней организации может быть просто неоправданно высоко оценена материнской организацией на момент установления контроля, например по причине недостаточности информации на рынке» [125, с.169]. Стоимость участия за вычетом компонента «Плата без получения выгод взамен» дает стоимость участия, обеспеченную встречными выгодами от приобретения (на рисунке 3.2 она названа верхней границей стоимости приобретения).

В смысле IAS 36.6 если в величине Гудвилл есть объективная ценность, то есть вовлечение консолидируемой организации в концерн имело положительный эффект в генерировании концерном эффекта синергии, то этот Гудвилл может быть разложен на составные компоненты (в зависимости от способности генерировать поток денежных средств) с тем чтоб далее иметь возможность удостовериться в наличии и сохранении ценности каждого из них. На рисунке 3.2 отмечена часть Гудвилл потенциально подлежащая обесценению. Помимо рассмотренной выше «Платы без получения выгод взамен» в нее входит и компоненты, выражающие вполне «нормальный» Гудвилл (из эффекта масштаба, стратегии и прочее). Это происходит потому как те ожидания материнской организации, которые существовали на дату установления контроля над консолидируемой дочерней организацией и которые явились причиной ее вовлечения в концерн (были выражены в величине Гудвилл), на последующие отчетные даты могут более не иметь место. Так, например, вовлечение в концерн дочерней организации вполне может не оправдать расчета материнской организации в получении через нее ожидаемого круга клиентов, надлежаще налаженных сбытовых каналов, высококвалифицированного менеджмента и прочее. Иными индикаторами потери стоимости Гудвилл, по мнению профессора В. Балльвизера, могут являться: «...существенные

непредвиденные изменения рыночной конъюнктуры, утрата организацией ключевых менеджеров, неожиданные ограничения деятельности со стороны государственных служб» [70, с.212]. Именно поэтому МСФО указывает на необходимость проведения проверки на обесценение величины Гудвилл в последующих отчетных периодах согласно IAS 36.6.

Величина Гудвилл в консолидированной финансовой отчетности транснациональных концернов значительна: по данным исследования КПМГ, опубликованным в мае 2009 года, в отдельных случаях она достигает 50% собственного капитала концерна. В том же исследовании указывается, что для 17,3 % концернов величина Гудвилл в консолидированной финансовой отчетности по отношению к внеоборотными активам составляет около 50% [76]. По данным исследования Deloitte у 80% их клиентов по всему миру в консолидированном балансе за 2009 г. присутствует величина Гудвилл [131].

Исходя из анализа структуры Гудвилл от консолидации очевидно, что его величина действительно определяется разницей между стоимостью участия материнской организации и собственного капитала дочерней организации. Собственный капитал организации в МСФО определяется как остаточный интерес в активах предприятия после вычета всех обязательств (Framework 49(c))¹⁶, то есть является расчетной величиной (суммарные активы баланса минус суммарные обязательства), таким образом, его величина зависит от учета всех остальных статей баланса, правил их капитализации и оценки (Framework 67). Собственный капитал дочерней организации при консолидации отражает справедливую стоимость всех ее активов и обязательств на дату установления контроля (схема его формирования приведена на рисунке 3.3). В официальном переводе МСФО на русский язык эта величина вполне корректно названа справедливой стоимостью чистых активов [25]. Так в учебнике по Корпоративному управлению профессора Хомельхоффа сказано, что «...собственный капитал представляет собой разность между активами организации и ее кредиторской

¹⁶ Framework – общая концепция стандарта IFRS

задолженностью. Нередко он носит название чистых активов корпорации» [86, с.640].

Однако, определения Гудвилл, данные в отечественных работах коллег и официальном переводе стандарта МСФО на русский язык, требуют уточнения. Во-первых, в определении Гудвилл следует употреблять понятие не «чистых активов» а «идентифицируемых чистых активов», потому как лишь оставшаяся после разложения стоимости приобретения бизнеса на идентифицируемые активы и обязательства положительная разница подлежит отражению как Гудвилл. Таким образом, нематериальные активы, созданные собственными силами, как при приобретении организации как имущественного комплекса, так и при консолидации финансовой отчетности подлежат капитализации при выполнении условий IAS 38.

Во-вторых, особенности метода консолидации капитала применяемого согласно IFRS 3 редакции 2008 и покрывающего скрытые резервы дочерней организации в том числе и на меньшинство, без ограничений на стоимость приобретения, это ключевой момент природы Гудвилл от консолидации. Так предполагается, что меньшинство «участвует» в создании стоимости группы в равной мере, как и большинство. Кроме того, IFRS 3.32 предусматривает право выбора определения Гудвилл в том числе и на меньшинство. То есть принимается, что меньшинство учувствует в формировании эффекта синергии так же, как и большинство.

В настоящей работе предлагается оба эти факта отразить в определении Гудвилл. Потому вводится такое понятие:

Гудвилл – это положительная разница между:

- справедливой стоимостью вознаграждения за долю в организации и
- справедливой стоимостью идентифицируемых чистых активов приобретаемой организации, которая определена на дату покупки, в том числе и на долю меньшинства.

Применительно к случаю возникновения в результате консолидации финансовой отчетности участников концерна под Гудвилл будет тогда пониматься положительная разница между:

- справедливой стоимостью доли материнской организации в дочерней организации и
- справедливой стоимостью идентифицируемых чистых активов дочерней организации, которая определена на дату покупки, в том числе и на долю меньшинства.

В зависимости от метода консолидации капитала, реализованного концерном (в рамках права выбора, существующего в IFRS 3 по состоянию на 2010 год), эта величина может быть далее увеличенная на долю Гудвилл от консолидации, приходящуюся на меньшинство.

Из анализа структуры Гудвилл от консолидации можно сделать вывод, что раз величина бухгалтерской стоимости собственного капитала дочерней организации и величина стоимости участия материнской организации в дочерней известны, то величина Гудвилл от консолидации (не важно, в каком процентном отношении она потом распадается на описанные в работе компоненты) определяется величиной скрытых резервов в отчетности дочерней организации, покрываемых при консолидации. Потому, в целях анализа достоверности показателя Гудвилл, следует проанализировать сам процесс формирования величины скрытых резервов.

3.2 Справедливая оценка имущественного состояния в системе управления собственностью промышленных концернов

Как было выяснено во второй главе настоящей работы центральный момент процесса консолидации капитала – определение справедливой стоимости собственного капитала дочерней организации на дату установления отношений «материнская организация – дочерняя организация». Обратимся к определению «справедливой стоимости». В

интерпретации аудиторской компании Ernst&Young „...справедливая стоимость есть сумма, по которой может быть осуществлен обмен актива, или оплата обязательств в результате операций между осведомленными, заинтересованными и независимыми сторонами. Таким образом, справедливая стоимость - это максимальная цена, которая может быть выплачена покупателем за этот актив и минимальная цена, по которой актив может быть продан продавцом» [77]. Профессор Й. Бэтге определяет справедливую стоимость активов и обязательств как «...их бухгалтерскую стоимость плюс скрытые резервы» [67, с.240]. Под скрытыми резервами понимается при этом разница между справедливой стоимостью объекта и его бухгалтерской стоимостью.

Понятие справедливой стоимости можно встретить в IFRS 2, 16, 17, 18 и 38. Каждый стандарт МСФО, в котором встречается понятие «справедливой цены», определяет его по-своему, но по смыслу разные трактовки не отличаются. Следует отметить, что понятие «справедливая стоимость» в МСФО вмещает в себя сразу несколько видов стоимости, которые приведены на рисунке 3.4:



Рисунок 3.4 - Справедливая стоимость в МСФО

Приоритетом в определении справедливой стоимости являются рыночные цены, полученные с активного рынка. Активным называется рынок, на котором одновременно выполняются следующие условия: объекты сделок на рынке являются однородными; в любой момент времени можно найти желающих совершить сделку покупателей и продавцов; информация о ценах является доступной для населения. Только за неимением цен с активного рынка следует прибегнуть к альтернативным источникам определения справедливой стоимости. Часть альтернатив заключается в поиске и оценке на активном рынке сходных объектов, но находящихся в другом состоянии или на другой территории, и их корректировке с учетом имеющихся различий (рисунок 3.4). Ориентация при этом возможна как на цены закупки, так и на цены продажи:

- активы, предназначенные для продажи, за неимением активного рынка для определения их рыночной стоимости, следует отражать чистой стоимости реализации: их стоимость в случае продажи за минусом расходов на продажу (*fair value less cost to sale*)
- активы, предназначенные для внутреннего использования, можно показывать по стоимости возмещения (*replacement cost*)

Другая часть альтернатив определения справедливой стоимости заключается в использовании методов экспертной оценки и методов математического моделирования. Так долгосрочные обязательства могут оцениваться по приведенной стоимости использования - дисконтируемый доход от эксплуатации имущества и его выбытия (*value in use*). Необходимо признать субъективность подобных оценок. Кроме того, вариации методов оценки могут содержать потенциальную угрозу манипулирования данными отчетности в интересах определенных групп участников корпоративного управления. МСФО рекомендует привлечение независимого оценщика для определения справедливой стоимости. В российской системе учета использование понятия «справедливой стоимости», в том числе при расчете «деловой репутации организации», не предусмотрено (ПБУ 14/2000).

На протяжении последних лет МСФО демонстрирует устойчивый тренд в сторону отражения все большего количества объектов учета по справедливой стоимости. Данный тренд сопровождается вытеснением исторических оценок. Проблема отражения в учете и анализа отчетных данных проступает тогда, когда активные рынки для конкретных объектов активов и обязательств не существуют. Так Б. Пелленс отмечает, что «...В МСФО концепция справедливой стоимости хотя и основана на информации с рынка, но допускает и альтернативы к рыночной стоимости. От этого происходит опасность отражения в учете оценки, чуждой рынку. По объективным причинам высший менеджмент и бухгалтера все чаще прибегают к использованию именно альтернативных расчетных методов определения справедливой стоимости активов и обязательств организации, основанных, как правило, на дисконтировании своих будущих субъективных ожиданий, тем самым создавая поле для манипуляций в финансовой отчетности» [117, с.953]. По замечанию К. Кютинга «...назначением оценки по справедливой стоимости является улучшение качества финансовой информации на рынке, однако неоднозначность интерпретаций, которое она с собой привносит, воздействует на качество этой информации абсолютно противоположным образом» [103, с.9]. Проблема соотношения надежности информации о справедливой стоимости имущества и обязательств организации с источниками этой информации отражена на рисунке 3.5:

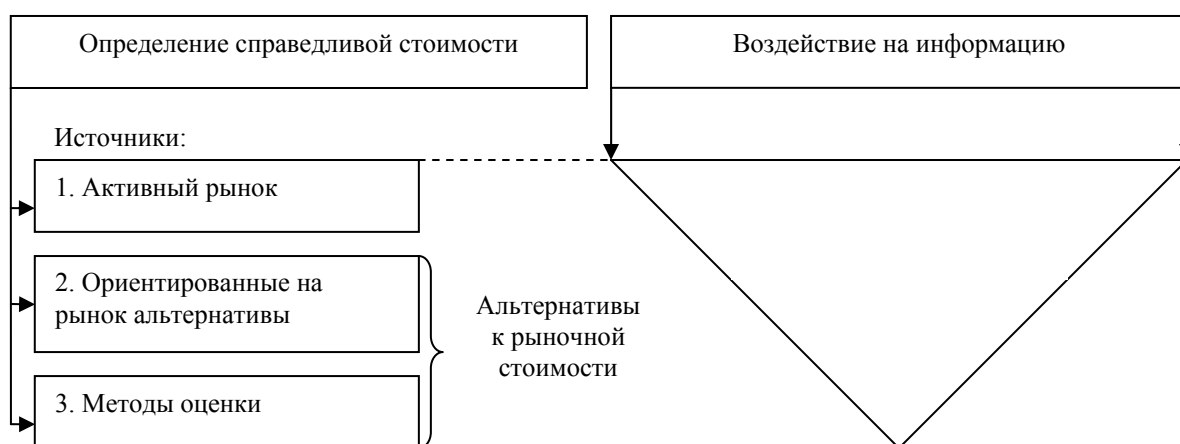


Рисунок 3.5 - Связь между источниками справедливой стоимости и надежностью информации

Как показано на рисунке 3.5, идеальный источник надежной информации это активный рынок, справедливая стоимость определяется посредством альтернативных методов, которые несвободны от субъективности, ведет к неминуемому снижению надежности такой информации. Как справедливо заметил профессор К. Кютинга «...оценка по справедливой стоимости несет большую часть ответственности за то, что финансовая отчетность составленная по МСФО в период кризиса являлась для менеджмента источником информации скорее худшего качества, чем это следовало ожидать» [103, с.29]. Критики отражения имущества и обязательств по справедливой стоимости на фоне переживаемого мирового финансового кризиса призывают совет по МСФО ослабить требования учета по справедливой стоимости ввиду того, что она слишком подвержена манипуляциям.

Отсутствие активных рынков для определения справедливой стоимости по объектам и имущества и обязательств организации, как в мире, так и в России, как правило, характерно для не котируемых на бирже ценных бумаги и внеоборотных активов, чей срок службы определим. На практике, по словам менеджера KPMG М. Душеля, в 99% случаев предприятия в целях снижения обременительности и затратности учета отражают основные средства по их бухгалтерской стоимости, то есть они не проводят регулярную переоценку по IAS 16.31 [75]. Профессор В. Балльвизер в своих комментариях к МСФО по состоянию на 2009 приводит результаты исследования Института аудиторов Великобритании, проведенных в 2005 году, где звучит такая цифра: «...только 4% всех промышленных организаций Евросоюза при составлении финансовой отчетности по МСФО проводят переоценку основных средств, то есть применяют положения IAS 16.31» [134, стр.391]. При варианте оценки по остаточной бухгалтерской стоимости согласно IAS 36.74 основные средства отражаются по наибольшей

из величин: „fair value less cost to sale“¹⁷ или „value in use“¹⁸. И то и другое согласно рисунку 3.5 является альтернативой к рыночной стоимости.

По мнению Н. Люденбаха, «...проблема определения справедливой стоимости по объектам активов, которые не имеют активного рынка, является наиболее острой в МСФО и порождает опасность завышенной оценки активов» [111, стр.775]. Согласно результатам исследования, проведенного Deloitte, которые были опубликованы в 2009 году, оценка по справедливой стоимости применяется их клиентами в неодинаковой степени в зависимости от области учета (рисунок 3.6):

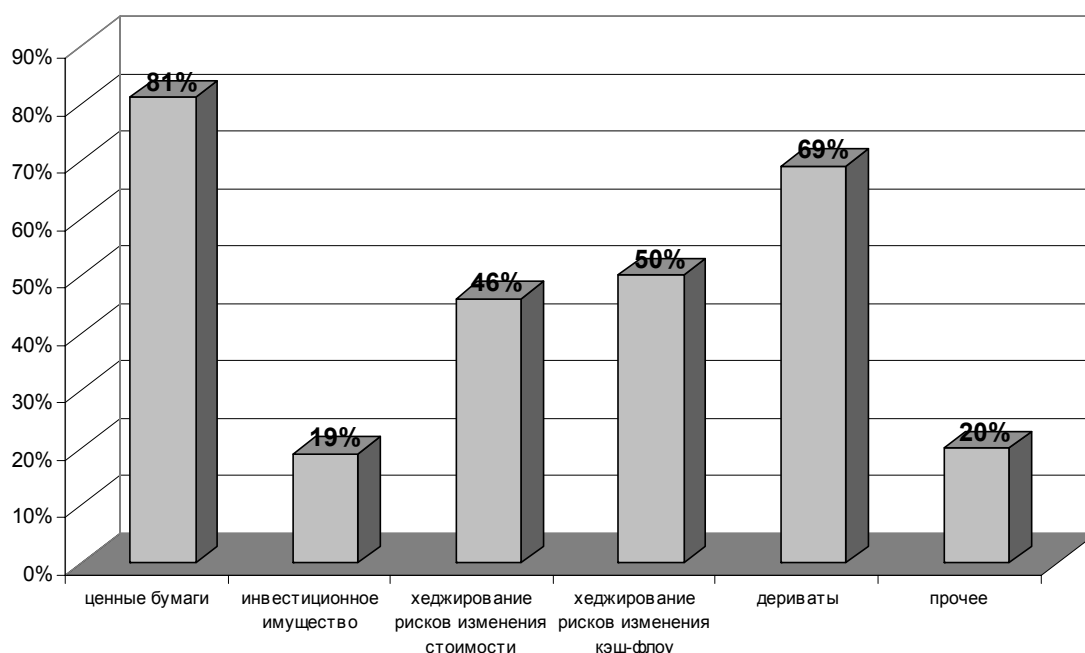


Рисунок 3.6- Оценка по справедливой стоимости в индивидуальной отчетности

Источник: Surveying financial statements in annual reports [сайт]. Системные требования: Adobe Reader.

URL: http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Global/Local%20Assets/Documents/UK_Audit_Figures.pdf

(Дата обращения 25.05.2010)

Как следует из рисунка 3.6, по справедливой стоимости в индивидуальной финансовой отчетности клиентов Deloitte отражается большая часть ценных бумаг и дериватов, в меньшей степени операции хеджирования рисков изменения стоимости или кэш-флоу, на прочие же объекты учета приходится только 20% случаев. Можно сделать вывод, что

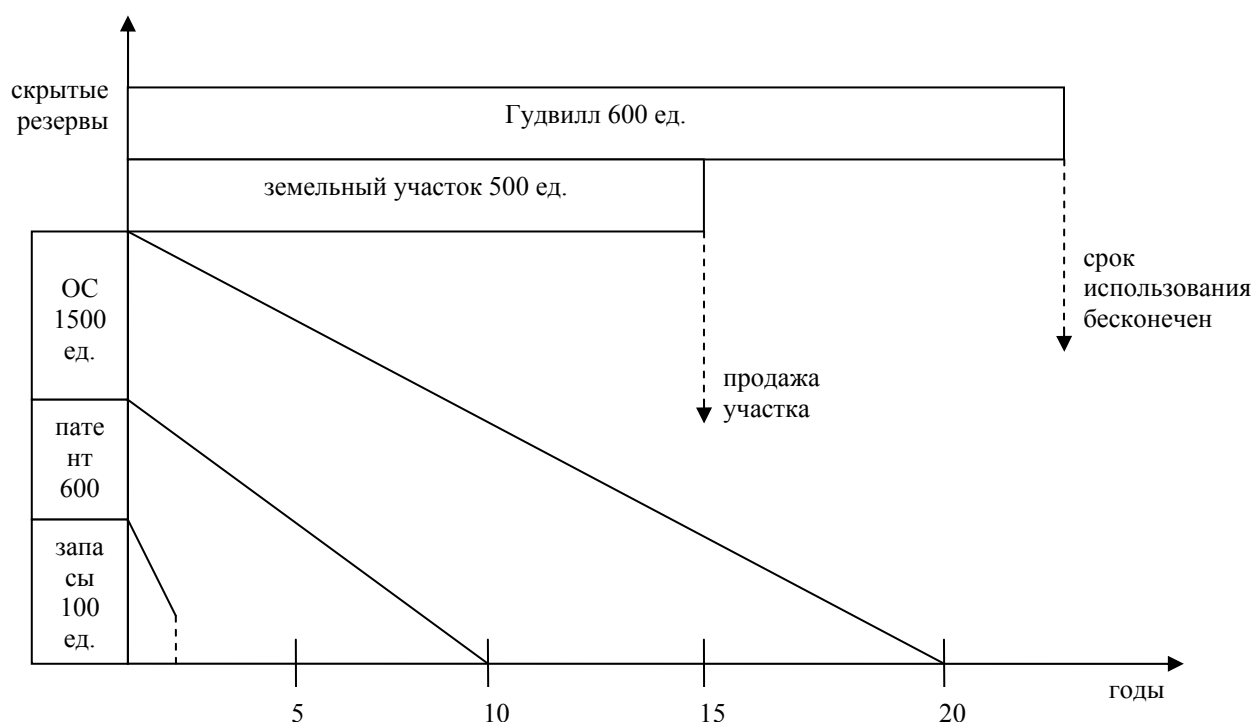
¹⁷ fair value less cost to sale – рыночная стоимость за минусом расходов на продажу

¹⁸ value in use – стоимость использования, рассчитанная как дисконтированный денежный поток от будущего использования объекта, включая его ликвидационную стоимость по окончании использования

справедливая стоимость на практике определяется там, где существует ее надежный источник, в остальных случаях оценка следует по исторической стоимости. О применявшихся вариантах определения справедливой стоимости результаты исследования не информируют. Для определения справедливой стоимости собственного капитала дочерней организации при консолидации финансовой отчетности концерна сказанное будет означать, что его величина будет определена «комбинацией» методов оценки: от исторической стоимости до нескольких вариантов справедливой стоимости (которые, как выяснено, характеризуются неоднородной надежностью информации) в зависимости от объекта имущества и обязательств. Результат применения этой «комбинации» будет сопоставлен со справедливой стоимостью доли материнской организации в капитале дочерней организации для выявления величины Гудвилл от консолидации. Насколько близким будет результат сопоставления к рыночной информации зависит от качества применения методов оценки.

Таким образом, роль субъективной оценки скрытых резервов для представления имущественного и финансового положения концерна в результате применения методов консолидации МСФО огромна. Так если скрытых резервов по внеоборотным активам покрыто больше, чем по оборотным активам, то эффект будет обременять консолидированный финансовый результат концерна долгосрочно. На рисунке 3.7 видно, что тот факт, в каком размере скрытые резервы «распределятся» по внеоборотным и оборотным активам, зависит не только имущественное представление концерна в финансовой отчетности, но и представление консолидированного финансового результата последующих периодов. Так, если основная масса скрытых резервов приходится на основные средства, то скрытые резервы в последующих периодах будут равномерно амортизированы, как основные средства к которым они приходятся; скрытые резервы к земельным участкам не амортизируются как и сами участки, то есть повлияют на консолидированный финансовый результат только при выбытии самих

объектов учета. Скрытые резервы к оборотным активам «потребляются» вместе с самими этими активами, это означает, что их влияние на консолидированный финансовый результат концерна будет краткосрочным:



годы	1	5	10	15	20
EBITDA	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
амортизация ОС	300	300	300	300	300
амортизация патента	200	200	200		
обесценение Гудвилл	---	---	---	---	---
продажа участка				500	
списание запасов	100				
EBIT	400	500	500	200	700

Рисунок 3.7 – Влияние величины покрытия скрытых резервов в отчетности дочерней организации на консолидированный финансовый результат концерна

Условно приняв EBITDA¹⁹ и величины скрытых резервов в том или ином активе консолидируемой дочерней организации можно исчислить влияние процесса их покрытия на имущественное и финансовое положение концерна (таблица к рисунку 3.7). Если величина Гудвилл от консолидации велика, то консолидированный финансовый результат последующих

¹⁹ EBITDA – Earning before interest, taxes, depreciations and amortizations – финансовый результат до вычета расходов на заемный капитал, налогов и амортизации

EBIT – Earning before interest and taxes – финансовый результат до вычета расходов на заемный капитал и налогов

отчетных периодов будет зависеть от того, была ли субъективная необходимость его обесценения согласно IAS 36 в каждом из этих периодов. Потому можно говорить о стратегии решений, принятых в первоначальной консолидации: от субъективной оценки величины справедливой стоимости активов и обязательств консолидируемой дочерней организации зависит не только величина Гудвилл от консолидации, но и общее представление имущественного и финансового положения концерна, а именно величина его консолидированных активов, консолидированного капитала и консолидированный финансовый результат будущих отчетных периодов. Н.Люденбах отмечает, что «МСФО при всей кажущейся однозначности формулировок содержит широкое поле манипуляций в виде определения справедливой стоимости» [114, с.19]. По словам профессора К. Кюттинга «...справедливая стоимость это явление идеального мира, с которым реальный мир общего не имеет» [104, с.18]. Субъективность оценки имущества и обязательств в отчетности, по мнению Т. Шильдбаха, «...наводит на мысль о субъективности всей финансовой отчетности» [125, с.227, 235].

Итак, показатель Гудвилл от консолидации имеет информативную ценность для участников корпоративного управления только при условии:

- 1) наличия корректной оценки справедливой стоимости активов и обязательств консолидируемых дочерних организаций на момент установления контроля над каждым из них;
- 2) наличия корректной оценки Гудвилл в последующих периодах.

Ввиду сложности и во многом субъективности процесса формирования величины Гудвилл от консолидации, необходим механизм проверки не противоречивости его величины рынку. Не противоречие рынку может быть сигналом о надлежащем качестве проведения процедур консолидации финансовой отчетности. Это позволит участникам корпоративных отношений объективно оценивать имущественное и финансовое положение концерна и его инвестиционную привлекательность.

3.3 Методика контроля объективности величины Гудвилл в консолидированной бухгалтерской отчетности

Объективная опасность отражения в консолидированной бухгалтерской отчетности завышенной величины Гудвилл может произойти по причине воздействия как минимум следующих факторов:

- применения метода консолидации с полным Гудвилл (п.2.2 Главы 2),
- некорректности определения справедливой стоимости по активам и обязательствам дочерних организаций (п.3.2 Главы 3),
- субъективности в проведении теста на обесценение величины Гудвилл в последующих отчетных периодах (п.3.2 Главы 3).

Приведем результаты исследования аудиторской компании Deloitte об областях учета, наиболее подверженных искажению среди их пятидесяти крупнейших клиентов в Европе (рисунок 3.8):

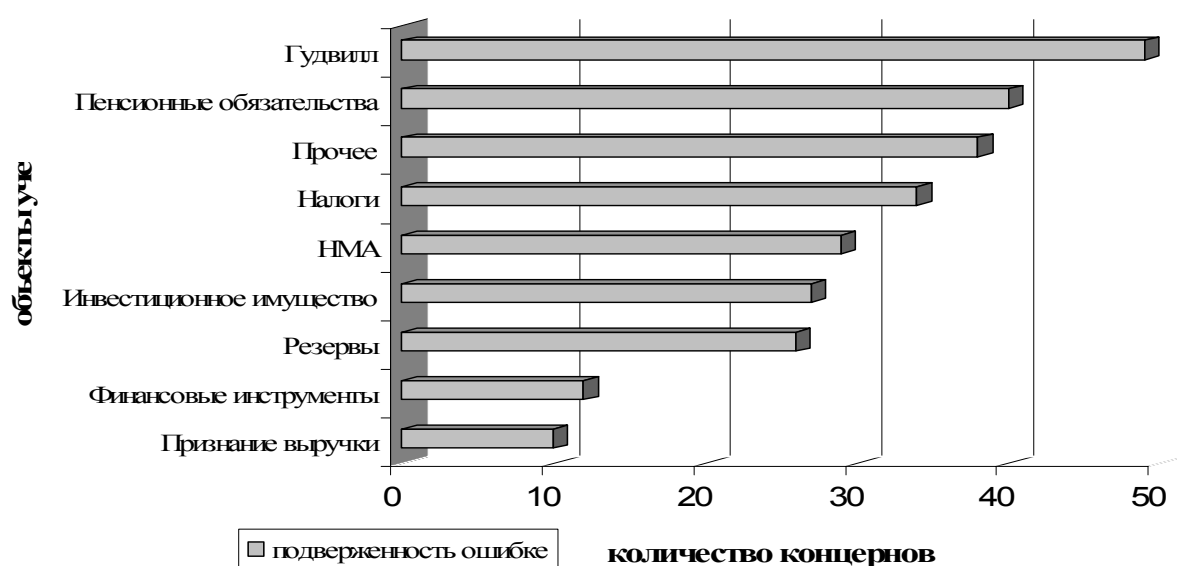


Рисунок 3.8 - Области учета, наиболее подверженные ошибке с точки зрения аудита

Surveying financial statements in annual reports [сайт]. Системные требования: Adobe Reader. URL:

http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Global/Local%20Assets/Documents/UK_Audit_Figures.pdf

(Дата обращения 25.05.2010)

Как следует из рисунка 3.8, с точки зрения подверженности ошибке наиболее критичной областью учета по исследованию Deloitte оказалась

оценка Гудвилл: из пятидесяти крупнейших клиентов Deloitte в Европе у пятидесяти были проблемы с корректностью его величины, отраженной в отчетности. Потому следует предложить механизм контроля объективности величины Гудвилл в консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности. Прежде чем основывать на информации консолидированной отчетности принятие тех или иных управленческих решений предлагается проведение следующих аналитических действий:

1. Определение доли Гудвилл в составе консолидированного имущества:

$$\text{Доля Гудвилл в консолидированном имуществе} = \frac{\text{Гудвилл}}{\text{Валюта консолидированного баланса}} \quad (1)$$

На этот счет профессор Й. Беттге призывает внимательно отнестись к тем случаям, когда доля Гудвилл в консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности чересчур высока. Он указывает: «осмотрительно предположить, что в «здоровых» концернах доля Гудвилл в составе консолидированного имущества ниже, чем в «больных»» [67, с.566]. Разумеется, при этом следует учитывать отраслевую принадлежность концерна: так в автомобилестроении величина Гудвилл будет определенно выше, чем, например, в текстильной промышленности.

2. Определение квоты собственного капитала консолидированного баланса:

$$\text{Квота собственного капитала концерна} = \frac{\text{Консолидированный собственный капитал}}{\text{Валюта консолидированного баланса}} \quad (2)$$

При анализе индивидуальной отчетности считается, что высокая квота собственного капитала свидетельствует о «здоровом» финансовом положении организации. С точки зрения концерна, составляющего отчетность по МСФО, в силу рассмотренных особенностей применяемого метода консолидации капитала, полезно соотнести этот показатель со средним в индивидуальной отчетности членов группы. Если в консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности он существенно

выше, и сочетается с существенным увеличением стоимости консолидированного имущества, то есть вероятность того, что справедливая стоимость имущества и обязательств дочерних организаций при консолидации была неоправданно завышена, что и выражается в завышенной стоимости собственного капитала и консолидированного имущества концерна.

3. Проверка насколько близок результат расчета Гудвилл в консолидированной финансовой отчетности концерна к информации рынка, то есть по сути это проверка релевантности информации, получаемой участниками корпоративного управления в результате применения правил и процедур консолидации по МСФО. Как выяснено, строка консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности «Гудвилл от консолидации» есть сумма положительных результатов от консолидации всех дочерних организаций концерна. Эта величина сформировалась в результате ожиданий материнской организации в отношении ценности ее дочерних организаций для концерна (эффективности работы в концерне, а не поодиночке) и может не соответствовать ожиданиям рынка. Ниже предлагается способ проверки, насколько далеки эти ожидания друг от друга:

3.1) Расчет балансового курса акции как соотношения собственного капитала материнской организации концерна к ее уставному капиталу:

$$\text{Балансовый курс акции} = \frac{\text{Собственный капитал материнской организации}}{\text{Номинальная стоимость акции} * \text{Количество акций}} \quad (3)$$

3.2) Расчет рыночного курса акции как соотношения цены акции на бирже и ее номинальной стоимости:

$$\text{Рыночный курс акции} = \frac{\text{Цена акции}}{\text{Номинальная стоимость акции}} \quad (4)$$

3.3) Сопоставление балансового курса акции с рыночным курсом:

$$(\text{Рыночный курс акции} - \text{Балансовый курс акции}) * \frac{\text{Количество акций}}{\text{выпущенных}} \approx \mathbf{X \text{ (расчетная величина)}} \quad (5)$$

Расчетная величина (X) по формуле (5) содержит три компонента:

- 1) скрытые резервы, неотраженные в финансовой отчетности;
- 2) Гудвилл от консолидации финансовой отчетности дочерних организаций;
- 3) Гудвилл, созданный собственными силами самой материнской организацией.

На рисунке 3.9 показана схема формирования величины Гудвилл в консолидированной финансовой отчетности (М – материнская организация, Т1, Т2, Т3 – дочерние организации):

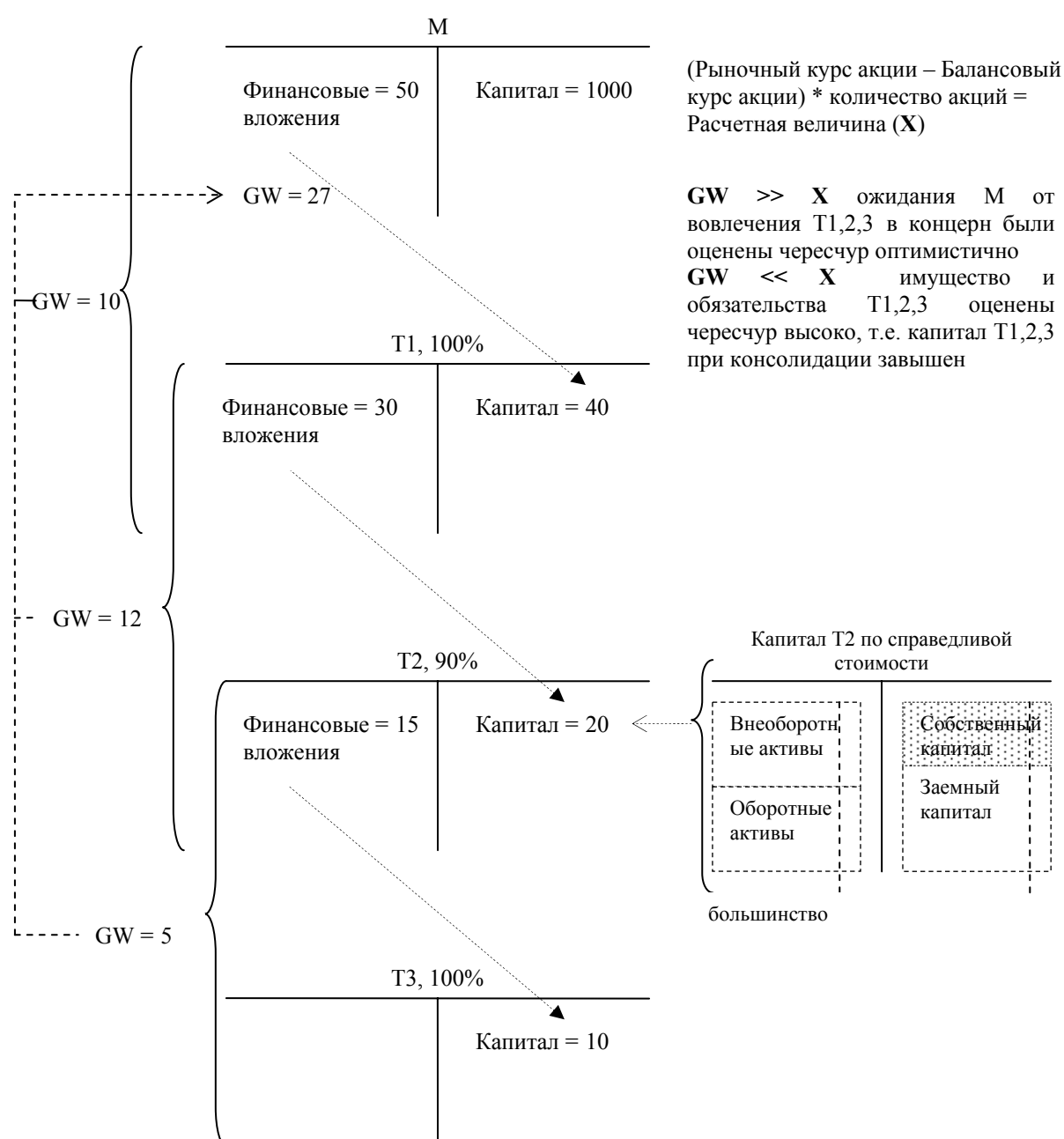


Рисунок 3.9 Схема формирования величины Гудвилл в консолидированной отчетности

Если определение справедливой стоимости активов и обязательств дочерних организаций при консолидации было достаточно корректным, то Расчетная величина (X) будет содержать Гудвилл от консолидации всех дочерних организаций концерна (на рисунке 3.9 это $GW = 27$) плюс Гудвилл созданный собственными силами самой материнской организацией, который не подлежат капитализации ни в ее индивидуальной отчетности, ни в консолидированной финансовой отчетности. Таким образом, расчетная величина (X) должна оказаться выше, чем величина Гудвилл, зафиксированная в консолидированной финансовой отчетности концерна.

Потому как понятие «справедливая стоимость» вмещает в себя несколько вариантов определения (как выяснено, лишь небольшая часть имущества дочерних организаций может быть оценена с помощью информации активного рынка, остальная часть оценивается комбинацией альтернативных методов, то есть по сути она чужда рынку), то при сопоставлении величины Гудвилл из консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности концерна с расчетной величиной (X) разница будет неминуемо. Насколько велика будет эта разница, отражает тот факт, насколько капитализированные ожидания рынка будущих экономических выгод концерна отклоняются от их оценки, отраженной в консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности.

На взгляд автора, если сопоставление величины Гудвилл из консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности концерна с расчетной величиной (X) покажет, что гудвилл, отраженный в консолидированной отчетности ниже, чем (X), негативного сточки зрения релевантности консолидированной информации для нужд управления гораздо меньше, чем в обратном случае. Сигналом об объективной опасности отражения в консолидированной финансовой отчетности некорректной величины Гудвилл является обратная ситуация: когда Гудвилл, отраженный в консолидированной финансовой отчетности, существенно выше, чем величина (X) по формуле (5). Раз балансовая величина Гудвилл превосходит

рыночную оценку ожиданий будущих экономических выгод концерна, то вероятно, что будущие ожидания материнской организации от вовлечения дочерних организаций в концерн были оценены чересчур оптимистично, что и нашло отражение в завышенной величине Гудвилл от консолидации. В этом случае предлагается:

- с осторожностью отнестись к использованию показателя Гудвилл от консолидации в процессе принятия управленческих решений по группе взаимосвязанных организаций;
- с осторожностью отнестись к оценке имущественного и финансового положения концерна, его инвестиционной привлекательности на базе консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Если расчетная величина (X) существенно ниже Гудвилл, отраженного в консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности, то вероятно, имущество и обязательства дочерних организаций были оценены в процессе консолидации чересчур высоко, что отразилось в увеличении их собственного капитала. В этом случае есть опасность, что завышенными окажутся консолидированные имущество и капитал концерна. Либо причиной существенного неравенства может быть высокий Гудвилл самой материнской организации, который не отражается в консолидированной финансовой отчетности.

Рассматриваемый метод применим только для концернов, чьи акции котируются на фондовом рынке. В работе не отрицается, что использование биржевых курсов в целях анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности имеет ряд недостатков, таких как:

- доступность информации только по организациям, чьи ценные бумаги котируются на бирже;
- подверженность биржевой информации политическим влияниям и спекуляциям;
- формирование информации на биржах на основе будущих ожиданий прибылей, которые могут не совпадать с текущей ситуацией;

- реальная покупка организации (даже объявление о намерениях в этом отношении) чревата серьезными изменениями в оценке ее акций.

Потому профессор К. Кюттинг считает, что «информация бирж также не застрахована от искажения действительности, как и любая другая информация» [105, с.236]. Профессор Р. Алборов при этом отмечает, что «...если информация не была подвергнута независимой проверке, то она не заслуживает достаточного доверия» [1, с.333]. В работе полагается, что величина Гудвилл, отраженная в консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной по МСФО, нуждается в критической перепроверке и информацию для этого корректнее брать на рынке, чем из других источников.

В работе проведены исследования в отношении консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2009 год ряда транснациональных промышленных концернов Европы и России с применением выше указанных формул. Данные для расчетов взяты из официальной бухгалтерской (финансовой) отчетности концернов, опубликованной на их сайтах. Результаты расчетов приведены в таблице 3.1. Как следует из результатов, у восьми из десяти приведенных транснациональных промышленных концернов величина Гудвилл в консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности на 31.12.2009 ниже, чем расчетная величина (X). При этом в одном случае она существенно ниже (концерн MAN AG). На взгляд автора информация в консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций из таблицы 3.1 за исключением Linde AG и MAN AG не противоречит информации рынка. Такой результат может расцениваться как подтверждение корректности проведения процедур консолидации в этих концернах. В случае с немецким концерном Linde AG результаты из таблицы 3.1 могут быть сигналом об объективной опасности отражения в его консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности завышенной

величины Гудвилл.

Таблица 3.1 Результат проверки величины Гудвилл некоторых концернов по предложенному методу (данные в млн. евро на 31.12.2009)

Концерн	Уставный капитал	Собственный капитал	Количество выпущенных акций (млн. шт.)	Рыночная стоимость акции на отчетную дату	Номинальная стоимость акции	Биржевой курс	Балансовый курс	Разница в курсах	Расчетная величина	Гудвилл по консолидированному балансу	Отношение Гудвилл по балансу к расчетной величине
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5) = (1) / (3)	(6) = (4) / (5)	(7) = (2) / ((3)*(5))	(8) = (6) - (7)	(9) = (8)*(3)	(10)	(11) = (10) / (9)
Bayer AG ²⁰	2 117,00	14 391,00	826,948	55,9600	2,5600	21,8592	6,7978	15,0614	12 455,0	8 704,00	0,70
Henkel AG ²¹	437,96	4 809,51	437,957	31,4700	1,0000	31,4699	10,9817	20,4883	8 972,98	6 148,00	0,69
Linde AG ²²	432,00	7 682,00	168,907	84,1600	2,5576	32,9056	17,7824	15,1232	2 554,42	7 297,00	2,86
Daimler AG ²³	3 045,00	19 889,00	1 061,200	37,2300	2,8694	12,9749	6,5317	6,4432	6 837,50	6 753,00	0,99
MAN AG ²⁴	376,42	1 827,62	140,974	54,4400	2,6702	20,3884	4,8553	15,5331	2 189,76	629,00	0,29
Merck AG ²⁵	565,20	9 513,60	217,450	65,1600	2,5992	25,0691	16,8323	8,2368	1 791,09	1 943,00	1,08
Hochtief AG ²⁶	179,20	1 503,70	70,000	53,5500	2,5600	20,9180	8,3912	12,5268	876,88	431,05	0,49
Газпром АО ²⁷	5 093,31	130 126,0	23 673,513	5,5068	0,2151	25,5952	25,5484	0,0468	1 108,42	нет данных	
Калина АО ²⁸	19,61	86,52	9,752	15,6141	2,0112	7,7634	4,4113	3,3522	32,69	12,01	0,37
Норильский никель АО ²⁹	974,49	10 285,10	190,628	97,7171	5,1120	19,1153	10,5544	8,5609	1 631,94	836,47	0,51

²⁰ <http://www.geschaeftsbericht2009.bayer.de/de/Bayer-Konzernabschluss-2009.pdf>

²¹ http://www.henkel.de/de/content_data/165339_2010.02.25_FY_2009_annualreport_DE.pdf

²² <http://finanzberichte.linde.com/2009/gb/lindefinanzbericht/konzernanhang/erlaeuterungenbilanz/geschaefts-oderfirmenwerte.html?cat=m>

²³ http://www.daimler.com/Projects/c2c/channel/documents/1813320_DAI_2009_Geschaeftsbericht.pdf

²⁴ http://www.man.de/MAN-Downloadgalleries/All/3Investor_Relations/Geschaeftsbericht/2009/gb_2009_online_d_s.pdf

²⁵ <http://merck.online-report.eu/2009/gb/merck-aktie/kennzahlenzuraktie.html?cat=m>

²⁶ <http://www.berichte.hochtief.de/qb10/download/137>

²⁷ http://www.gazprom.ru/f/posts/28/135151/ifrs_rus_12m2009.pdf

²⁸ http://www.kalina.org/etc/kalina_-_press_release_ifrs_2009_rus.pdf

²⁹ http://www.nornik.ru/_upload/year2009/GO_NN_2009_site.pdf

4. Если существование объективной опасности отражения в консолидированной отчетности завышенной величины Гудвилл подтверждается, то предлагается осмотрительным для анализа структуры собственного капитала концерна использовать следующую формулу:

$$\text{Квота собственного капитала концерна} = \frac{\text{Собственный капитал} - \text{Гудвилл}}{\text{Валюта консолидированного баланса} - \text{Гудвилл}} \quad (6)$$

Величина Гудвилл исключаются при расчете квоты собственного капитала концерна из числителя и из знаменателя. Этим достигается нивелирование для целей анализа собственного капитала концерна эффекта отражения в консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности завышенной величины Гудвилл от консолидации.

В системе управления собственностью промышленного концерна особое место должно быть отведено релевантности информации, представляемой аппарату управления для реализации функций управления. Положительный результат контроля объективности величины Гудвилл, отраженной в консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности, может расцениваться как подтверждение корректности проведения процедур консолидации, то есть подтверждение релевантности информации, получаемой участниками корпоративного управления в результате применения положений стандарта МСФО.

Корректный показатель Гудвилл от консолидации способен сигнализировать как высшему менеджменту концерна, так и инвесторам об эффективности вовлечения дочерних организаций в концерн, то есть об эффективности создания самого концерна. Анализ величины и динамики Гудвилл от консолидации по каждой из дочерних организаций концерна полезен для оценки целесообразности их дальнейшего вовлечения в концерн. Потому как Гудвилл от консолидации есть положительная разница между:

- справедливой стоимостью доли материнской организации в дочерней организации и

- справедливой стоимостью идентифицируемых чистых активов дочерней организации, которая определена на дату покупки, в том числе и на долю меньшинства,

то его величина по конкретной дочерней организации есть своего рода «оценка значимости» данной организации для концерна. Величина Гудвилл от консолидации количественно выражает дополнительный экономический потенциал для материнской организации от вовлечения дочерней организации в концерн, когда в силу тех или иных причин концерн в целом способен получить дополнительные экономические выгоды, в дополнение к справедливой стоимости активов и обязательств дочерней организации. Будучи количественным выражением эффекта синергии, величина и динамика показателя Гудвилл от консолидации по каждой из дочерних организаций способна сигнализировать высшему менеджменту концерна и его собственникам об изменении будущих ожиданий материнской организации от своих дочерних организаций. Для этого информация должна быть представлена в разрезе каждой из консолидируемых дочерних организаций концерна. В работе предлагается следующий формат раскрытия информации (рисунок 3.10):

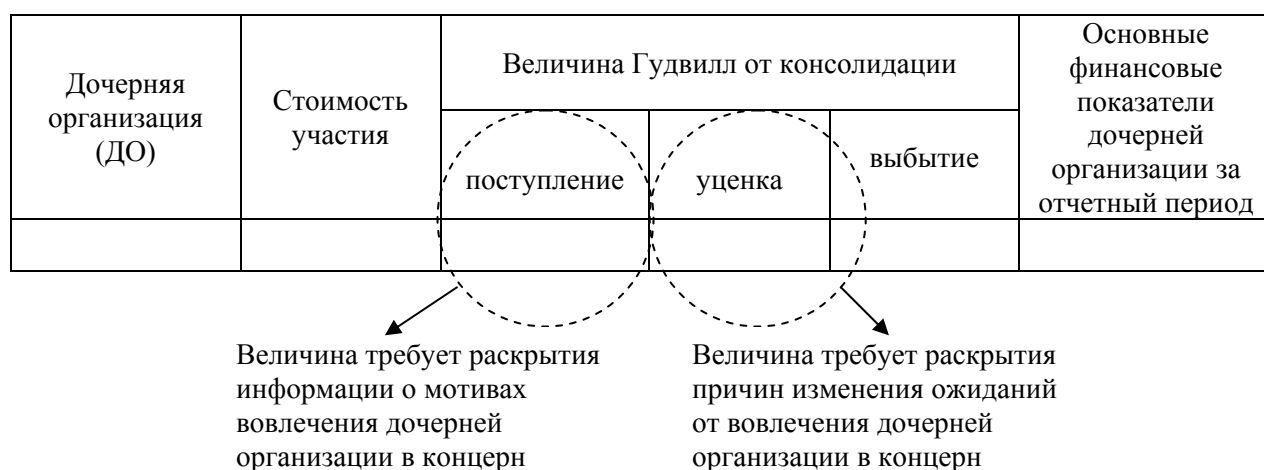


Рисунок 3.10 - Формат представления информации о Гудвилл от консолидации для высшего менеджмента концерна и акционеров

Предлагаемый формат раскрытия информации о Гудвилл в консолидированной финансовой отчетности позволяет отследить историю возникновения и динамику развития общей величины Гудвилл в разрезе

каждой из консолидируемых дочерних организаций концерна. Невысокая величина поступления Гудвилл от консолидации конкретной дочерней организации в сравнении со стоимостью участия в нем материнской организации (колонка «поступление» на рисунке 3.10) требует раскрытия дополнительной информации для акционеров о мотивах вовлечения такой дочерней организации в концерн. В отношении существенных величин Гудвилл от консолидации особо ценен с управленческой точки анализ величины Гудвилл последующих периодов после проведения теста на обесценение, предписанного IAS 36. Предпринятая по итогам этого теста возможная уценка величины Гудвилл в отношении конкретной дочерней организации (колонка «уценка» на рисунке 3.10) с анализом послуживших для этого основной причин может быть поводом изменения политики материнской организации в отношении дочерней организации вплоть до перепроверки целесообразности ее дальнейшего вовлечения в концерн. Основные финансовые показатели дочерней организации за отчетный период могут существенно помочь в принятии управленческого решения.

Предлагаемый формат представления информации был применен в немецком промышленном концерне Кнауф в СНГ. Результаты представлены в таблице 3.2. Так как информация о Гудвилл от консолидации была представлена для группы Кнауф в СНГ в данном формате впервые, то данные нуждаются в изучении динамики в последующих отчетных периодах, когда проявится тренд в поведении Гудвилл от консолидации по каждой из представленных дочерних организаций. В таблице 3.2 присутствуют только те дочерние организации Кнауф, где есть отношения «материнская организация – дочерняя организация». В таблице 3.2. особенно интересно будет отследить будущий тренд поведения Гудвилл от консолидации по таким дочерним организациям как КГ А и КГ С, потому как доля владения Кнауф в них и величина Гудвилл от их консолидации относительно велики.

Таблица 3.2 Информации о Гудвилл от консолидации дочерних организаций Кнауф в СНГ, 2009 год, руб.

Дочерняя организация	РФ	Стоимость участия	Доля владения	Дата установления отношений МО-ДО	Гудвилл в консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности					Комментарий
					сальдо начальное	поступление	уценка	выбытие	сальдо конечное	
КГ А	Х	385 560 998	100%	01.07.2007	11 957 689	-	-	-	11 957 689	
КГ К		13 000 000	100%	30.06.2006	198 700	-	- 198 700	-	-	отрицательный финансовый результат дочерней организации на протяжении последних 2-х лет и пессимистические прогнозы на будущее
КГ М		10 500 680	100%	15.01.2003	1 048 678	-	-	- 1 048 678	-	продажа дочерней организации в отчетном периоде
КГ С	Х	166 000 000	100%	01.01.2008		467 787	-	-	467 787	приобретение организации с высокими социальными обязательствами согласно коллективному договору
КГ Т		1 496 091	100%	15.08.2005	45 600	-	-	-	45 600	
КГ У		18 997 090	100%	02.01.2008	-	- 898 060	-	-	- 898 060	покупка организации, с незавершенным судебным процессом по поводу действия лицензии на основной вид деятельности
									-	
									-	
									-	
Итого		595 554 859			13 250 667	- 430 273	- 198 700	- 1 048 678	11 573 016	

Информацию о Гудвилл от консолидации в формате рисунка 3.10 предлагается представлять как приложение к годовой консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности концерна в первую очередь для нужд высшего менеджмента, а также в рамках поведения ежегодного собрания акционеров. Представление информации в формате рисунка 3.10 в отношении кредиторов и инвесторов исключена, как сопряженная с коммерческой тайной.

Выводы по главе 3

Подводя итог исследованию релевантности консолидированной бухгалтерской отчетности в системе управления собственностью промышленных концернов посредством контроля величины Гудвилл, нужно отметить следующее:

1. Существует необходимость уточнения самого понятия Гудвилл.

Применительно к случаю возникновения в результате консолидации бухгалтерской (финансовой) под Гудвилл в работе предлагается понимать положительную разницу между:

- справедливой стоимостью доли материнской организации в дочерней организации и
- справедливой стоимостью идентифицируемых чистых активов дочерней организации, которая определена на дату покупки, в том числе и на долю меньшинства.

В зависимости от метода консолидации капитала, реализованного концерном, эта величина может быть далее увеличенная на долю Гудвилл, приходящуюся на меньшинство.

2. Показатель Гудвилл от консолидации имеет значение для анализа эффективности создания концерна потому как отражает будущие ожидания материнской организации от вовлечения консолидируемых дочерних организаций в концерн, то есть количественно выражает эффект синергии, когда при сложении усилили двух единиц бизнеса посредством правильной комбинации производственных процессов и координации действий на рынке

достигается результат, превосходящий сумму этих единиц по отдельности; кроме того, величина Гудвилл в бухгалтерской (финансовой) подвергается согласно МСФО постоянной перепроверке.

Анализ его величины и динамики по каждой из дочерних организаций полезен с точки зрения оценки целесообразности их дальнейшего вовлечения в концерн, так как способен сигнализировать высшему менеджменту концерна об изменении будущих ожиданий материнской организации от своих дочерних организаций. Для этого информация о Гудвилл от консолидации должна быть представлена в консолидированной отчетности в разрезе каждой из консолидируемых дочерних организаций. В работе предложен формат ее представления и дан пример на основе финансовой отчетности концерна Кнауф в СНГ.

3. Отмечено, что показатель Гудвилл будет корректен при условии:

- 1) наличия корректной оценки справедливой стоимости активов и обязательств консолидируемых дочерних организаций на момент установления контроля над каждым из них;
- 2) наличия корректно проведенного теста на обесценение компонентов Гудвилл в последующих отчетных периодах;
- 3) непротиворечивости его величины информации рынка.

В работе предложен способ проверки непротиворечивости величины Гудвилл в консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности рыночной информации и проведена его апробация в отношении десяти транснациональных промышленных концернов. Положительный результат контроля объективности величины Гудвилл, отраженной в консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности, может расцениваться как подтверждение корректности проведения процедур консолидации, то есть подтверждение релевантности информации, получаемой участниками корпоративного управления в результате применения положений стандарта МСФО.

Заключение

Суть управления собственностью промышленных концернов может быть выражена как система управленческих отношений по поводу субординации и гармонизации интересов его участников, обеспечения синергии как их совместной деятельности, так и их взаимоотношений с внешним миром по эффективному использованию имущества концернов и увеличению стоимости бизнеса. На эффективность управления собственностью промышленных концернов в конкурентной среде оказывают влияние ряд внешних и внутренних факторов прямого и косвенного воздействия. Принимая во внимание особенность концерна как объекта управления, где каждый член является самостоятельным юридическим лицом, в современных условиях глобализации одним из ключевых внутренних факторов, влияющих на эффективность управления собственностью промышленных концернов в конкурентной среде, становится информационное обеспечение.

Специфичность информационного обеспечения в концерне состоит в необходимости проведения процедур консолидации данных индивидуального учета членов концерна по правилам МСФО. При этом, на взгляд автора, при всех плюсах введения МСФО, в нем заложено «противоречие» в понимании «релевантности» представления информации: с одной стороны предполагается ориентация в будущее по представлению актуальной и уместной информации для принятия управленческих решений, с другой стороны требуется надежность, которая может быть обеспечена только надлежащей проверкой на основе информации из прошлого. Это порождает конфликт на предмет ценности информации в стандарте МСФО для инвесторов с одной стороны, и ее надежностью для кредиторов с другой. Поэтому, а также на фоне мирового финансового кризиса, особое значение в системе управления собственностью промышленных концернов должно быть отведено оценке релевантности консолидированной бухгалтерской

(финансовой) отчетности, представляемой аппарату управления для осуществления функций управления в отношении собственности концернов.

Опираясь на проведенный в работе анализ организационно-методических аспектов формирования консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности, отмечено следующее:

- эволюция методов консолидации капитала в МСФО такова, что выбор делается в пользу представления консолидированного имущества и капитала концерна в их максимальной величине. Этот факт облегчает продвижение на рынке капитала, но вызывает опасность переоценки заинтересованными пользователями привлекательности вложений;

- предполагается, что в области консолидации капитала МСФО далее будет следовать в направлении отражения Гудвилл от консолидации в том числе и на долю меньшинства. С разрешением в МСФО только метода консолидации капитала с «полным Гудвилл», в том числе и эта величина достигнет максимума из всех возможных;

- наличие мощного субъективного фактора в стандарте МСФО нарастает. Этот тренд прослеживается как в требованиях к индивидуальной, так и к консолидированной отчетности. Требуется способ проверки объективности информации консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности, представляемой для нужд управления собственностью концернов.

Для проверки объективности информации консолидированной бухгалтерской отчетности для нужд управления собственностью концерна в работе избран такой показатель как Гудвилл от консолидации, который является итоговой величиной процесса консолидации бухгалтерской (финансовой) отчетности участников концерна. С одной стороны он характеризует некую объективную реальность, когда по некоторым причинам одна организация «приобретает» участие в другой по цене, превышающей ее стоимость; с другой стороны он есть некая величина, зависящая от методологии учета.

В результате исследования выяснено, что существует необходимость уточнения самого понятия Гудвилл. Применительно к случаю возникновению в результате консолидации бухгалтерской (финансовой) отчетности под Гудвилл в работе предлагается понимать положительную разницу между:

- справедливой стоимостью доли материнской организации в дочерней организации и
- справедливой стоимостью идентифицируемых чистых активов дочерней организации, которая определена на дату покупки, в том числе и на долю меньшинства.

В зависимости от метода консолидации капитала, реализованного концерном, эта величина может быть далее увеличенная на долю Гудвилл, приходящуюся на меньшинство.

Определено, что показатель Гудвилл, полученный в результате консолидации, имеет значение для анализа эффективности создания концерна потому как отражает будущие ожидания материнской организации от вовлечения консолидируемых дочерних организаций в концерн, то есть количественно выражает эффект синергии, когда при сложении усилили двух единиц бизнеса посредством правильной комбинации производственных процессов и координации действий на рынке достигается результат, превосходящий сумму этих единиц по отдельности.

Анализ величины и динамики Гудвилл по каждой из дочерних организаций полезен с точки зрения оценки целесообразности их дальнейшего вовлечения в концерн, так как способен сигнализировать высшему менеджменту концерна об изменении будущих ожиданий материнской организации от своих дочерних организаций. Для этого информация о Гудвилл от консолидации должна быть представлена в консолидированной отчетности в разрезе каждой из консолидируемых дочерних организаций. В работе предложен формат ее представления и дан

пример на основе бухгалтерской (финансовой) отчетности концерна Кнауф в СНГ.

В работе выяснено, что показатель Гудвилл в консолидированной бухгалтерской (финансовой) будет корректен только при условии:

- наличия корректной оценки справедливой стоимости активов и обязательств консолидируемых дочерних организаций на момент установления контроля над каждым из них;
- наличия корректно проведенного теста на обесценение компонентов Гудвилл в последующих отчетных периодах;
- непротиворечивости его величины информации рынка.

В работе предложен способ контроля объективности величины Гудвилл в консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности посредством сравнения с рыночной информацией и проведена его апробация в отношении десяти транснациональных промышленных концернов. Положительный результат контроля объективности величины Гудвилл, отраженной в консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности, может расцениваться как подтверждение корректности проведения процедур консолидации, то есть подтверждение релевантности информации, получаемой участниками корпоративного управления в результате применения положений стандарта МСФО для осуществления функций управления в отношении собственности концернов. Это позволит объективнее оценивать имущественное и финансовое положение концерна, его инвестиционную привлекательность собственниками, инвесторами и кредиторами концерна, будет способствовать разработке научно обоснованных прогнозов, проектов, оперативных и стратегических планов размещения и концентрации собственности концерна.

Список литературы

1. Алборов Р.А. Принципы и основы бухгалтерского учета: Учеб. пособие. – М.: КноРус, 2008.
2. Алборов Р.А. Развитие учета и контроля в системе управления сельскохозяйственным производством: дис. ...доктора экон. наук: 08.00.12 / Алборов Ролик Архипович. – Казань, 2004.
3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер, 1999.
4. Батов А.А. Оценка результативности промышленной корпорации на основе показателей управленческого учета: дис. ...кандидата экон. наук: 08.00.05, 08.00.12 / Батов Андрей Александрович. - Ижевск, 2005.
5. Большой коммерческий словарь / Под ред. Т.Ф. Рябовой. - М.: "Война и мир", 1996.
6. Боткин И.О. Управление предприятием в корпоративной финансовой среде / И.О. Боткин, О.И. Боткин, А.А. Стародумов // Менеджмент: теория и практика. – 2001. – № 3–4.
7. Боткин О.И. Гребенкин И.В. Механизмы формирования холдинговых структур в условиях кризиса предприятий // Проблемы региональной экономики. – 2009. - № 3–4.
8. Бочкарева М.В. Консолидация зарубежных дочерних компаний в соответствии с МСФО // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2008. - №8.
9. Бочкарева М.В. Составление консолидированной финансовой отчетности по МСФО: дис. ...кандидата экон. наук: 08.00.12 / Бочкарева Мария Всеволодовна. - Москва, 2008.
10. Бушмелева Г.В. Мониторинг в системе управления предприятием: Монография. Издательство Института экономики УрО РАН. – Екатеринбург, 2004.

11. Вертлюгина А.Е. Методы оценки корпоративного управления в вертикально-интегрированных компаниях: дис. ...кандидата экон. наук: 08.00.05/Вертлюгина Александра Евгеньевна. - СПб, 2003.
12. Волков А.А., Боткин О.И. Формирование структур холдингового типа в условиях кризиса промышленного комплекса региона // Проблемы региональной экономики. – 2009. - № 3–4.
13. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая. Федеральный закон №51-ФЗ от 30 ноября 1994 г.: принята Государственной Думой 21 октября 1994 г. // Российская газета. - 1994. – № 238-239.
14. Дедов О.А. Управление экономической адаптацией промышленного предприятия: Монография. – Екатеринбург, 2002.
15. Исследование PricewaterhouseCoopers в области управления эффективностью деятельности в России [сайт]. Системные требования: Adobe Reader. URL: <http://www.pwc.com/ru/ru/industrial-manufacturing/assets/corporate-performance-management-survey-2010-ru.pdf> (Дата обращения: 24.05.2009).
16. Исследование информационной прозрачности российских компаний в 2008 г.: Незначительный прогресс на фоне резкого снижения количества IPO. – 2008 –34с. // Standard & Poor's и ЦЭФИР [сайт]. Системные требования: Adobe Reader. URL: <http://www.cefir.ru/index.php?id=341> (Дата обращения: 12.05.2009).
17. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. / 2-е изд., испр. и доп.: М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008.
18. Кашанина Т.В. Корпоративное право (право хозяйственных товариществ и обществ). Учебник для вузов. - М.: Изд. группа НОРМА - ИНФРА-М, 1999.
19. Кодекс корпоративного поведения ОЭСР. Кодекс корпоративного поведения. Глава 1. – М.: «Книга сервис», 2003.

20. Кони́на Н.Ю. Менеджмент в международных компаниях: Монография. – М.: ТК Велби, 2008.
21. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу (одобрена приказом Минфина России от 01 июля 2004 г. № 180) // Финансовая газета. – 2004. – № 29.
22. Козлова Т.В. Консолидированная бухгалтерская отчетность: теория и практика: дис. ...кандидата экон. наук: 08.00.12 / Козлова Татьяна Владимировна. - Москва, 1997.
23. Кузнецов И. С. Учетно-методическое обеспечение процедуры составления консолидированной финансовой отчетности: дис. ...кандидата экон. наук: 08.00.12. - Ростов-на-Дону, 2006.
24. Логинова Л.В. Формирование корпоративного управленческого учета как инструмента обеспечения информационной открытости российских компаний: дис. ...кандидата экон. наук: 08.00.05, 08.00.12 / Логинова Лариса Вагенаковна. – Москва, 2008.
25. Международные стандарты финансовой отчетности: издание на русском языке. - М.: Аскери АССА, 2008.
26. Методология контроллинга и практика управления крупным промышленным предприятием: Учеб. пособие / О.А. Дедов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
27. Модеров С.В. Контроль над компаниями. МСФО и закон “О консолидированной финансовой отчетности”. URL: <http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=001958> (Дата обращения: 23.12.2008).
28. Новодворский В.Д. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. Учебник для ВУЗов. -2-е издание. - М: Омега-Л, 2010.
29. Новодворский В.Д. Бухгалтерская отчетность организации: Учеб. пособие. – М.: Бухгалтерский Учет, 2006.

30. О бухгалтерском учете: Федеральный закон РФ № 129-ФЗ: принят 21 ноября 1996 г. // Российская газета. – 28 ноября 1996 г.
31. О консолидированной финансовой отчетности [Электронный ресурс].: Федеральный закон N 208-ФЗ от 07 июля 2010 г. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
32. О методических рекомендациях по составлению и представлению сводной бухгалтерской отчетности [Электронный ресурс].: Приказ Минфина России от 30.12.96 № 112. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
33. О мерах по реализации промышленной политики при приватизации государственных предприятий. Указ Президента РФ от 16.11.92 г. № 1392 // Собрание актов Президента и Правительства Российской Федерации. - 1992. - №21.
34. О плане счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций [Электронный ресурс].: Приказ Минфина России от 31.10.2000 N 94н. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
35. О порядке ведения сводных (консолидированных) учета, отчетности и баланса финансово-промышленной группы [Электронный ресурс].: Постановление Правительства Российской Федерации N 24 от 9 января 1997 г. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
36. О финансово-промышленных группах [Электронный ресурс].: Федеральный закон РФ N 190-ФЗ: принят 30 ноября 1995 г. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
37. Об акционерных обществах [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
38. Об обществах с ограниченной ответственностью [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».

39. Об утверждении Положения о раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг. Приказ Федеральной службы по финансовым рынкам от 10 октября 2006 г. № 06-117/пз-н // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2007. – № 4.
40. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 [Электронный ресурс]: Приказ Минфина России от 6 июля 1999 г. № 43н (с изменениями от 18 сентября 2006 г.). Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
41. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Информация о связанных сторонах» ПБУ 11/2008: Приказ Минфина РФ от 29 апреля 2008 г. № 48н // Российская газета. – 2008. - № 119.
42. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет нематериальных активов" ПБУ 14/2007 [Электронный ресурс].: Приказ Минфина России от 27 декабря 2007 г. N 153н. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
43. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации (ПБУ 1/98)»: Приказ Минфина РФ от 9 декабря 1998 г. № 60н // Финансовая Россия. – 1999. – № 9.
44. Ограничения уместности и надежности бухгалтерской информации в трактовке МСФО. Пятов М.Л., И.А. Смирнова. // БУХ.1С – 2008. – № 3.
45. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник. – 3-е изд., испр.и доп. – М.:ИНФРА-М, 2008.
46. Принципы корпоративного управления ОЭСР (OECD Principles of Corporate Governance). Организация экономического сотрудничества и развития. / Национальный совет по корпоративному управлению [сайт]. Системные требования: Adobe Reader. URL: <http://www.nccg.ru/site.xp/050055051054124.html> (Дата обращения: 25.11.2008).

47. Принципы корпоративного управления ОЭСР (OECD Principles of Corporate Governance) [сайт]. URL: <http://www1.oecd.org/daf7governance/principles.htm> (Дата обращения 03.05.2010).
48. Проект Федерального закона №99049555-2 «О холдингах» от 14 мая 1996.
49. Просвирина И.И. Чистые активы: снова хотели как лучше? // Финансовый менеджмент. - 2003. - №4. URL: <http://www.finman.ru/articles/2003/4/739.html> (Дата обращения: 01.06.2010).
50. Пучкова С.И. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: организации и консолидированные группы. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД ФБК-Пресс, 2004.
51. Пучкова С.И. Методология формирования консолидированной финансовой отчетности: дис. ...доктора экон. наук: 08.00.12/Пучкова Светлана Игоревна. - Москва, 2004.
52. Пыткин А.Н., Нечеухина Н.С. Методологические основы совершенствования учета в системе контроллинга промышленного предприятия // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. - № 3.
53. Радыгин А.Д., Энтов Р.М. Корпоративное управление и защита прав собственности: эмпирический анализ и актуальные направления реформ: Научные труды ИЭПП. – № 36. М.: ИЭПП, 2001.
54. Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития / под ред. Т.Г. Долгопятовой – 2-е изд. – Высшая школа экономики – М.: Юстицинформ, 2009.
55. Рыльцова Г. Новые правила объединения бизнеса. МСФО (IFRS) 3 // Консультант. – 2006. - № 3.
56. Савельев А.А. Учет гудвилла в соответствии с новыми стандартами МСФО и US GAAP // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. – 2008. - №6.

57. Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика: Пер с англ. - М.: Издательство Бином, 1997.
58. Серова О. Е. Формирование консолидированной отчетности: дис. ...кандидата экон. наук: 08.00.12. - Москва, 2007.
59. Смирнов А.С. Развитие корпоративной экономики: Монография. – М.: РАГС, 2006.
60. Смирнов А.С. Корпоративное управление в экономике России: дис. ...доктора экон. наук: 08.00.05. - Москва, 2009.
61. Смирнов А.С. Управление корпоративной экономикой в России: Монография. – М.: Наука, 2008
62. Соловьева О.В. МСФО и ГААП: учет и отчетность: Учебник. - М.: ФБК-Пресс, 2003.
63. Статистика российского рынка слияний и поглощений. Сравнительный обзор // «Слияния и Поглощения в России» / Mergers.ru [сайт] URL: <http://mergers.ru/rusrinok/> (Дата обращения 03.02.2009).
64. Сухарев И. Ампула с консолидацией // Консультант. – 2008. - №19.
65. Энциклопедический словарь / под ред. Ф.А. Брокгауза, И.А. Ефрона [сайт]. URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/brokgauz_efron/83799/Прозрачность (Дата обращения 13.05.2010).
66. Accounting Research Bulletins (ARB) 51 "Consolidated Financial Statements" (as effective 1 July 2009).
67. Baetge J. Konzernbilanzen. - 7 Auflage. - Düsseldorf: IDW Verlag, 2004.
68. Beck'scher Bilanzkommentar. Handelsbilanz. Steuerbilanz. - 6 Auflage. – München: C.H.Beck Verlag, 2006.
69. Beck'scher Handbuch der Rechnungslegung. – München: C.H.Beck Verlag, 2008.
70. Ballwieser W. Unternehmenskauf nach IFRS und US-GAAP. - Stuttgart: Schäffer Poeschel Verlag, 2005.
71. Black's Law Dictionary. St. Paul Minn., West Publishing Co., 1945.

72. Busse von Colbe W. Konzernabschlüsse. - 6 Auflage. - Wiesbaden: Schäffer Poeschel Verlag, 1998.
73. Coombes P., Watson M. Three surveys on corporate governance // The McKinsey Quarterly. – 2000. - №4.
74. Deutsche Bundesbank. Jahresbericht 2006. Системные требования: Adobe URL: http://www.bundesbank.de/download/vfz/jahresbericht/vfz_jahresbericht_2008.pdf (Дата обращения 07.06.2010).
75. Duschel M. Rechnungslegung nach IFRS: Seminar KPMG. - Universität Passau, 2010.
76. Executive summary: Overview of allocation of purchase price to goodwill [сайт]. Системные требования: Adobe Reader. URL: <http://www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Intangible-assets.pdf> (Дата обращения 23.05.2010).
77. Fair value measurement — proposals for a new standard [сайт]. Системные требования: Adobe Reader. URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Supplement_43/\\$FILE/Supplement_43.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Supplement_43/$FILE/Supplement_43.pdf)
78. Financial Accounting Standard Board (FASB) 94 "Consolidated and Separate Financial Statements" (as effective 1 July 2009).
79. First-quarter 2010 global industrial manufacturing mergers and acquisitions analysis [сайт]. Системные требования: Adobe Reader. URL: http://www.pwc.com/ru/ru/industrialmanufacturing/assets/Assembling_value_1Q10_may2010.pdf (Дата обращения 23.05.2010).
80. Gilbert Law Summaries. Corporations. Harcourt Brace Jovanovich Legal and Professional Publications, Inc., 1989.
81. Goenenberg A. Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse: Grundfragen der Bilanzierung nach betriebswirtschaftlichen, handelsrechtlichen, steuerrechtlichen und internationalen Grundsätzen. - 20 Auflage. - Stuttgart: Schäffer Poeschel Verlag, 2005.
82. Handelsgesetzbuch in der Fassung des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG) vom 25.05.2009 (BGBl. I S. 1102).

83. Handwörterbuch Unternehmensrechnung und Controlling. - 2 Auflage. - Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag, 2002.
84. Hayn S., Graf Waldersee G. IFRS, US-GAAP, HGB im Vergleich. - 5 Auflage. - Stuttgart: Ernst & Young und Schäffer Poeschel Verlag, 2007.
85. Helmke B. Erstellung und Prüfung von Fast Close - Abschlüssen nach HGB und IAS/IFRS. // Steuer und Bilanzpraxis. – 2006. - №1.
86. Hommelhoff P., Hopt K. Handbuch Corporate Governance. - Stuttgart: Schäffer Poeschel Verlag, 2003.
87. International Financial Reporting Standard (IAS) 1 "Representation of financial statements" (as effective 1 July 2009)
88. International Financial Reporting Standard (IAS) 16 "Property, Plant and Equipment" (as effective 1 July 2009).
89. International Financial Reporting Standard (IAS) 27 "Consolidated and Separate Financial Statements" (as effective 1 July 2009).
90. International Financial Reporting Standard (IAS) 28 "Investments in Associates" (as effective 1 July 2009).
91. International Financial Reporting Standard (IAS) 31 "Interests in Joint Ventures" (as effective 1 July 2009).
92. International Financial Reporting Standard (IAS) 33 "Earning per Share" (as effective 1 July 2009).
93. International Financial Reporting Standard (IAS) 34 "Interim Financial Reporting" (as effective 1 July 2009).
94. International Financial Reporting Standard (IAS) 36 "Impairment of Assets" (as effective 1 July 2009).
95. International Financial Reporting Standard (IAS) 38 "Intangible Assets" (as effective 1 July 2009).
96. International Financial Reporting Standard (IAS) 39 "Financial Instruments: Recognition and Measurement" (as effective 1 July 2009).
97. International Financial Reporting Standard (IAS) 40 "Investment Property" (as effective 1 July 2009)

98. International Financial Reporting Standard (IFRS) 3 "Business Combinations" (as effective 1 July 2009).
99. International Financial Reporting Standard (IFRS) 8 «Operating Segments» (as effective 1 July 2009).
100. Interpretations of International Financial Reporting Standard SIC-12 «Consolidation-Special Purpose Entities» (as effective 1 July 2009).
101. Jensen Michael C, Meckling William H. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Cost, and Ownership Structure. // Journal of Financial Economics. - 1976. -Vo.1.3.
102. Küting K. Fast-Close – Beschleunigung der Jahresabschlusserstellung: (zu) schnell am Ziel? // Steuer und Bilanzpraxis. - 2004. - №1.
103. Küting K. Pfitzer N. Internationale Rechnungslegung: Standortsbestimmung und Zukunftsperspektiven. - Stuttgart: Schäffer Poeschel Verlag, 2006.
104. Küting K., Schweizer M. Internationalisierung von DAX und MDAX // Treuhänder. – 2007. - №4.
105. Küting K., Weber K. Handbuch der Konzernrechnungslegung. - Stuttgart: Schäffer Poeschel Verlag, 1999.
106. Küting K., Weber K. Der Konzernabschluss. Lehrbuch zur Praxis der Konzernrechnungslegung. - Stuttgart: Schäffer Poeschel Verlag, 2003.
107. Küting K., Weber K. Die Bilanzanalyse. Beurteilung von Abschlüssen nach HGB und IFRS. - 9 Auflage. - Stuttgart: Schäffer Poeschel Verlag, 2009.
108. Lüdenbach N. Der Ratgeber zur erfolgreichen Anwendung von IFRS. - 5 Auflage. -Freiburg: Rudolf Haufe Verlag, 2008.
109. Lüdenbach N., Hoffmann W-D. IAS International Accounting Standards: Praxis. Kommentar. - 1 Auflage. - Freiburg: BDO Rudolf Haufe Verlag, 2003.
110. Lüdenbach N., Hoffmann W-D. IAS International Accounting Standards: Praxis. Kommentar“. - 5 Auflage. - Freiburg: BDO Rudolf Haufe Verlag, 2007.
111. Lüdenbach N., Hoffmann W-D. IFRS Kommentar. Das Standardwerk. - 6 Auflage. - Freiburg: BDO Rudolf Haufe Verlag, 2008.

112. Lüdenbach N., Hoffmann W-D. IFRS Kommentar. Das Standardwerk. - 7 Auflage. - Freiburg: BDO Rudolf Haufe Verlag, 2009.
113. Lüdenbach N., Hoffmann W-D. IAS / IFRS - Texte 2008. - Berlin: Verlag Neue Wirtschafts-Briefe, 2008.
114. Lüdenbach N., Radinger G. Controlling unter IFRS – ein Leitfaden. - Freiburg: VCW-Verlag, 2008.
115. Marten K.-U., Schlereth D. Rechnungslegung nach IAS – Nutzeffekte aus Sicht von Eigenkapitalgebern // Betriebs-Berater. - 57.Jg. Heft 39 vom 25.09.2002.
116. Meckling W. Theory of the Firm // The Economist. – 2002. - №11
117. Pellens B., Uwe R. Internationale Rechnungslegung. - 7 Auflage. - Stuttgart: Schäffer Poeschel Verlag, 2008.
118. Plendl M. Advanced Accounting: Seminar Deloitte. - Ludwig's Maximilian Universität München, 2009.
119. Reinhard H. IFRS-Management. - 1 Auflage. - München: Vahlen Verlag, 2007.
120. Scheffler E. Lexikon der Rechnungslegung. - 2 Auflage. - Berlin: Deutscher Taschenbuch Verlag, 2007.
121. Schildbach Th. Corporate valuation: Seminar. - Universität Passau, 2009.
122. Schildbach Th. Der handelsrechtliche Jahresabschluss. - 7 Auflage. - Berlin: Verlag Neue Wirtschafts-Briefe, 2004.
123. Schildbach Th. Der handelsrechtliche Jahresabschluss. - 9 Auflage. - Berlin: Verlag Neue Wirtschafts-Briefe, 2009.
124. Schildbach Th. Der Konzernabschluss nach HGB, IAS, US-GAAP. - 5 Auflage. - Oldenbourg: Oldenbourg Verlag München, 1998.
125. Schildbach Th. Der Konzernabschluss nach HGB, IAS, US-GAAP. - 7 Auflage. - Oldenbourg: Oldenbourg Verlag München, 2008.
126. Schildbach Th. Internationalisierung der Rechnungslegung: Seminar. - Universität Passau, 2007.

127. Schildbach Th. Konzerrechnungslegung und deren Prüfung: Seminar. - Universität Passau, 2009.
128. Schildbach Th. US-GAAP: Amerikanisch Rechnungslegung und ihre Grundlage. - 2 Auflage. - Oldenbourg: Oldenbourg Verlag München, 2002.
129. Standard of Accounting Practice (SFAS) 141 "Business Combinations" (as effective 1 January 2009).
130. Standard of Accounting Practice (SFAS) 142 " Goodwill and Other Intangible Assets" (as effective 1 January 2009).
131. Surveying financial statements in annual reports [сайт]. Системные требования: Adobe Reader. URL: http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Global/Local%20Assets/Documents/UK_Audit_Figures.pdf (Дата обращения 25.05.2010).
132. Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 19.07.2002 betreffend die Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards, Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaft vom 11.09.2002
133. Weißenberger B. IFRS für Controller. - Stuttgart: Haufe Mediengruppe, 2007.
134. Wiley Kommentar IFRS 2009 / unter Bearbeitung von Prof. Dr. Dr. W. Ballwieser. – München: Wiley-VCH, 2009.
135. Wirtschaftsprüfung Handbuch 2006: Wirtschaftsprüfung, Rechnungslegung, Beratung. - 13 Auflage. - Düsseldorf: IDW-Verlag, 2006.
136. Wysocki K. Konzernrechnungslegung. - 4 Auflage. - Düsseldorf: IDW-Verlag, 1996.
137. Yener D. IOSCO Objectives and Principles of Securities Regulation: Enforcement Workshop. // United States Agency for International Development (USAID) OECD Center for Private Sector Development. – 2000. - №2.
138. Zülch H. Hoffmann S. Die Modernisierung der deutschen Handelsrechts durch das BilMoG“ // Der Betrieb. - Heft 15 vom 10.04.2009.