

МАЗМҰНЫ / СОДЕРЖАНИЕ / CONTENT

Мақала туралы мәлімет

Конференция атауы	«Жастар және ғылым: бүгін мен болашағы» жас ғалымдардың халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференция материалдар жинағы
Сборник	«Молодежь и наука: настоящее и будущее». Сборник материалов Международной научно-практической конференции молодых ученых
Conference	The collection of materials from the International Scientific and Practical Conference of Young Scientists «Youth and Science: Present and Future»
Өткізілген күні	7 сәуір 2025, Атырау
ISBN	978-601-262-587-5
Жинақтағы жариялану №	034
Жинақтағы беттері	149-157
ӘОЖ/УДК/UDC	УДК 330.3
Секция	Секция IV. I Жұмысшы кәсіптері-экономикалық өсу мен дамудың драйверлері // Рабочие профессии - драйверы экономического роста и развития
Автор(лар)	Коломиец Юлия
Мәртебесі	Студент
Ғылыми жетекші	Научный руководитель, д.э.н., профессор Сатмурзаев А.А.
Мақала атауы	НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ О ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖКАХ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННЫХ ФОРМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: УЧЕТНО-ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ

Ескерту: бұл бет сайтқа орналастыру және мақала PDF-ін сәйкестендіру үшін қосылды. Төменде жинақтағы мақаланың түпнұсқа беттері берілген.

Применение лучших мировых практик позволит Казахстану создать справедливую, эффективную и инвестиционно-привлекательную налоговую систему, соответствующую вызовам современной экономики.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Deloitte Казахстан. Трансфертное ценообразование в Казахстане: обзор основных положений законодательства // Deloitte Kazakhstan, 2023. – URL: [https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/kz/Documents/tax/tax-brochures-2023/Deloitte%20Kazakhstan%20-%20TP%20rules%20summary%20\(rus\).pdf](https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/kz/Documents/tax/tax-brochures-2023/Deloitte%20Kazakhstan%20-%20TP%20rules%20summary%20(rus).pdf) (дата обращения: 06.02.2025).
2. KPMG Казахстан. Трансфертное ценообразование: ключевые изменения законодательства Республики Казахстан // KPMG Kazakhstan, 2024. – URL: <https://kpmg.com/kz/ru/home/services/tax/transfer-pricing.html> (дата обращения: 06.02.2025).
3. Министерство национальной экономики Республики Казахстан. Основные направления налоговой политики Казахстана в 2024–2026 гг. // Официальный сайт Министерства национальной экономики РК, 2024. – URL: <https://economy.gov.kz/ru/tax-policy> (дата обращения: 06.02.2025).
4. EY Казахстан. Новости трансфертного ценообразования в Казахстане: новые требования и практические рекомендации // Ernst & Young Kazakhstan, 2024. – URL: https://www.ey.com/ru_kz/insights/tax/transfer-pricing-news-in-kazakhstan (дата обращения: 06.02.2025).
5. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Глобальные инициативы по борьбе с размыванием налоговой базы и выводом прибыли (BEPS) // Официальный сайт ОЭСР, 2024. – URL: <https://www.oecd.org/tax/beps/> (дата обращения: 06.02.2025).
6. Центральный банк Республики Казахстан. Политика деофшоризации и борьба с налоговым уклонением: аналитический доклад // Национальный банк РК, 2023. – URL: <https://nationalbank.kz/ru/offshore-policy> (дата обращения: 06.02.2025).

УДК 330.3

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ О ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖКАХ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННЫХ ФОРМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: УЧЕТНО- ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ

Коломиец Юлия

24252635@turan-edu.kz

студентка 3 курса образовательной программы «Учет и аудит»

Учреждение «Университет «Туран», г. Алматы, Республика Казахстан

Научный руководитель, д.э.н., профессор **Сатмурзаев А.А.**

Вопросы издержек и о методах их снижения, а также повышения прибыли ранее были рассмотрены автором [1]. Однако, с тех пор в стране произошли кардинальные преобразования как в обществе в целом, так и в экономике в частности. И естественно, что все это требует совершенно нового подхода к применению тех или иных издержек.

Вообще в бухгалтерском управленческом учете существует множество неисследованных и спорных проблем, которые требуют решения. Одна из них, как нам представляется, учет трансакционных издержек, особенно в условиях новой институциональной экономики данный вопрос становится наиболее интересным.

Изучение литературных источников показывает, что в теории прав собственности базовой единицей анализа признается акт экономического воздействия, сделка, трансакция.

Отношение к собственности начинает влиять на процесс производства только при положительных трансакционных издержках. Именно это и делает их ключевой категорией прав собственности в условиях консолидации предприятий.

Введение в научный оборот идеи положительных издержек трансакции – одно из главных достижений неинституционального подхода: «Новая институциональная экономика занимается изучением источников, форм и последствий трансакционных издержек. Действительно, если трансакционные издержки ничтожны, организация экономической эффективности не имеет значения, поскольку любые преимущества одного способа организации, которые он, как кажется, имеет перед другими, будут просто сведены на нет в результате заключения добровольных, не требующих никаких издержек контрактов» [2].

Экономический обмен происходит только тогда, когда каждый его участник, осуществляя акт мены, получает какое-либо приращение существующего набора благ. Одна из причин необходимости прибыльности фирмы – затраты использования ценового механизма или трансакционные затраты (помимо производственных затрат).

Категория трансакционных издержек впервые выведена в работах Р.Коуза «Природа фирмы» (1937 г.) и «Проблема социальных издержек» (1960 г.). Изначально Р. Коуз относил к ним только издержки, возникающие при использовании ценового рыночного механизма, а позднее стал включать в их состав и издержки, связанные с использованием административных механизмов контроля: «Другим фактором, заслуживающим внимания, является различное отношение правительств или других регулирующих органов к обменным трансакциям, совершаемым на рынке, и к таким же трансакциям, организуемым внутри фирмы. Если рассмотреть действие налога на продажи, мы увидим, что этот налог падает на рыночные трансакции, но не относится к таким же трансакциям внутри фирмы. Поскольку перед нами альтернативные методы "организации" – через ценовой механизм или через предпринимателя, такое регулирование дает жизнь фирмам. Оно служит причиной возникновения фирм в специализированной обменной экономике» [2].

Следствием этого подхода стала экономика операционных издержек. Коуз разбивает эти издержки на отдельные операции, например получение информации, определение цены продукта, выплата комиссионных.

По его мнению, имеются два альтернативных способа обмена или перераспределения ресурсов между людьми. Первый из них применяется на свободном рынке, где можно свободно покупать или продавать соответствующие ресурсы, а второй – на фирме, где работники находят совместные решения проблемы передачи ресурсов. Каждый из них стремится свести операционные издержки к минимуму, т.е. всегда ищет выгодное решение с минимальными затратами для операций. На основе этого Коуз пришел к важным выводам. Фирма работает эффективно, когда затраты на деловые операции внутри фирмы становятся меньше затрат на аналогичные операции, выполняемые через рынок, и становится неконкурентоспособной, когда затраты на дополнительные операции внутри фирмы становятся больше затрат на те же операции, выполняемые через рынок.

Опираясь на идеи Р. Коуза, О. Уильямсон предпринял попытку создать экономическую теорию структуры фирмы. Он считает, что уровень согласованности затрат может оказать решающее влияние на успех фирмы. Другими словами, фирмы должны иметь такую структуру и организацию, чтобы деловые операции различных типов (внутренние или внешние), в которых они участвуют, проводились самым эффективным способом [3].

Ярким примером противодействия рыночному ценообразованию в отношении услуг, максимальному снижению внешних трансакций и переходу к регулируемому микрорынку является консолидация предприятий в холдинги, концерны и т.д.

Пожалуй, наиболее явным преимуществом холдинга является большое разнообразие и более высокая точность инструментов управления, используемых для внутрифирменной деятельности (по сравнению с межфирменной деятельностью). Формирование холдинговых структур не означает сведение трансакционных издержек к нулю. Просто значительная их часть перемещается из внешней сферы обращения во внутрихолдинговые, контрактные

отношения, что в значительной мере сокращает их объем.

Трактовка фирмы в качестве сети контрактов подводит к вопросу о конфигурации прав собственности в ней. Контракты являются своего рода каналами, по которым передаются пучки правомочий. Поэтому установить распределение прав собственности внутри фирмы, значит, определить характерные для нее издержки трансакции, управленческую структуру, систему стимулов и вероятное поведение ее членов. При таком расширенном толковании понятие трансакций применимо как к отношениям между организациями, так и к отношениям внутри них.

Таким образом, трансакционные издержки можно определить как издержки экономического воздействия, в каких бы формах оно ни протекало: Р.И. Капелюшников [4] считает, что трансакционные издержки охватывают издержки принятия решений, выработки планов и организации предстоящей деятельности, ведения переговоров о ее содержании и условиях, когда в деловые отношения вступают двое или более участников; издержки по изменению планов, пересмотру условий сделки и разрешению спорных вопросов ввиду изменения обстоятельств; издержки по обеспечению соблюдения участниками достигнутых договоренностей.

Трансакционные издержки включают также любые потери, возникающие вследствие неэффективности совместных решений, планов, заключаемых договоров и созданных структур; неэффективных реакций на изменившиеся условия; неэффективной защиты соглашений. Одним словом, они включают все, что так или иначе отражается на сравнительной работоспособности различных способов распределения ресурсов и организации производственной деятельности.

Выделение нового класса издержек обусловило целый ряд проблем, связанных с определением по моменту, составу и содержанию трансакции, оценкой измерения, бухгалтерским отражением и анализом их эффективности.

С точки зрения трансакционного подхода различные формы организации людей – это не что иное, как инструмент экономии трансакционных издержек. По большому счету, именно стремление к снижению трансакций послужило одной из основных причин объединения предприятий в консолидированные группы.

Неоднородные по своему составу различные институты обладают с точки зрения экономии трансакционных издержек неодинаковой эффективностью. Поэтому одни организационные формы могут обладать преимуществами в экономии издержек одного типа, другие – другого. Их многообразие обусловлено множеством типов трансакционных издержек, а соответственно, и множеством возможных способов их экономии. Для каждого типа сделок создаются специальные координирующие и защитные механизмы.

Трансакции (т.е. типы взаимодействия) могут характеризоваться целым рядом признаков. Так, они подразделяются:

- по сфере взаимодействия – на внешние и внутренние;
- по времени – преакционные, на момент совершения сделки, и постконтрактные;
- по типу – на общие и специфические; однократные и регулярно повторяющиеся; прямо или непосредственно зависящие от будущих событий; автономные или пересекающиеся с другими трансакциями;
- по виду – на издержки поиска информации; издержки ведения переговоров; издержки измерения; издержки спецификации и защиты прав собственности; издержки постконтрактного поведения.

Итак, трансакционные издержки – это неизбежные в условиях рыночной экономики издержки предприятия. Они многообразны по своему содержанию, а их объем и структуру во многом определяют организационные формы предприятий, их внутренние и внешние контрактные взаимоотношения. Анализ трансакционных издержек консолидированных групп предприятий позволяет раскрыть механизм функционирования объединений предприятий, являющихся юридически самостоятельными лицами.

Наиболее существенными являются издержки по вхождению предприятий в

консолидированную группу. Консолидация предприятий начинается с процесса инвестирования средств, обеспечивающих хозяйственный контроль над инвестируемым предприятием. Именно этот процесс изначально должен найти свое отражение в учете транзакционных издержек.

Область, выбранная менеджером корпорации для диверсификации своих операций, должна быть достаточно привлекательной с точки зрения получения прибыли на вложенные средства (инвестиции). Для оценки привлекательности используют такие критерии, как благоприятные условия конкуренции в новой сфере деятельности, потребительский рынок, его структура и потенциал. При этом затраты на вхождение в новую для корпорации сферу деятельности не должны быть настолько велики, чтобы значительно снизить потенциальные возможности получения дохода. Диверсифицирующая компания должна быть способна создать определенные конкурентоспособные преимущества в новой для нее сфере.

Различают три вида диверсификационных стратегий, которые корпорация может взять на вооружение: общая портфельная стратегия, стратегия семейственности и элементная стратегия.

При общей портфельной стратегии компания стремится значительно расширить и укрепить свой производственный портфель, который должен содержать информацию о новых продуктах (услугах, производственных технологиях и многих других составляющих активах компании). Это может быть достигнуто и посредством приобретения предприятий, которые тесно связаны между собой благодаря технологиям, производимым продуктам или рыночной нише.

Стратегия семейственности во многом схожа с общей портфельной стратегией и заключается в создании такого производственного портфеля компании, который облегчил бы контроль над предприятием, связанным с компанией технологическими процессами или позицией на рынке.

Элементная стратегия применяется компаниями, которые занимаются созданием новых конкурентных продуктов либо разработкой рыночных стратегий, направленных на определенного потенциального потребителя.

В процессе консолидации компания должна решить, какой из трех стратегий она будет придерживаться. Основная цель компании-покупателя – приобретение стратегических преимуществ путем покупки уже существующего предприятия и интегрирования его в свой производственный портфель.

Именно выбор стратегии диверсификации компаний изначально определяет и связанные с ним транзакционные издержки.

Все операции по движению капитала на фондовых рынках сопряжены со значительными транзакционными издержками. Таким образом, размер выгод от диверсификации на уровне компании будет зависеть от размера издержек на ее проведение.

Покупку предприятия нельзя рассматривать как приобретение нового оборудования, производственной линии или финансовых активов. Принимая решение о проведении объединения, компания-покупатель должна четко понимать, что в результате данной операции она получает контроль над экономической единицей, имеющей собственных менеджеров, работников, технологии, сегменты рынка и т.д. Поэтому компания-покупатель должна интегрировать купленное предприятие в свои существующие балансовые организационные, технологические, производственные и рыночные структуры. При этом новые подразделения должны стать не отдельными «придатками», а органично дополнять уже существующую структуру компании. Для этого целесообразно создать внутреннюю команду слияния, которая будет отвечать за планирование, анализ и осуществление консолидации предприятия. Состав и размер такой команды зависят от особенностей компании и характера проводимого ею объединения.

Наиболее важным вопросом на этапе планирования является финансовая оценка объединения. Окончательная стоимость консолидации должна не только быть результатом применения количественных методов анализа, но и отражать стратегическую стоимость

приобретаемого предприятия.

Первоначальный отбор предприятий – кандидатов на покупку также является частью стратегических целей, которые преследует компания-покупатель, проводя объединение. Разумеется, имеют место и личные предпочтения управляющих менеджеров компании-покупателя. Наиболее важным моментом является местоположение кандидата на покупку. Консолидация с предприятием, которое находится в интересующем покупателя сегменте рынка, как правило, обусловлена необходимостью наращивания производственных мощностей компании-покупателя или расширения ее рынка и сбытовых каналов, приобретения ресурсов для своего развития, а также необходимостью решения всего комплекса вышеперечисленных задач или их комбинаций. Другими словами, перед совершением сделки менеджеры компании-покупателя должны располагать информацией, обеспечивающей реальную финансовую, техническую и производственную оценку потенциального объекта приобретения. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, и потерь, обусловленных неполнотой и несовершенством полученной информации.

Уже сама информация об объекте приобретения может быть предметом купли-продажи, причем весьма дорогостоящим. Прежде чем приступить к расчетам, внутренняя команда слияния должна собрать или купить информацию о предприятии – кандидате на покупку, включающую:

- данные о финансовой отчетности за несколько лет;
- данные об объеме производства предприятия, основных типах продукции и объеме продаж;
- данные о настоящих и будущих капиталовложениях предприятия;
- данные о поэлементной структуре затрат.

Опираясь на эту информацию, можно достаточно точно оценить реальную стоимость предприятия – кандидата на покупку.

Все издержки и затраты на проведение консолидации должны быть точно рассчитаны и учтены. Выбор предприятия – кандидата на покупку является заключительным этапом выработки стратегии объединения предприятий.

Анализ приобретения строится на основе информации и расчетов, полученных на первом этапе. На втором этапе основной задачей анализа являются определение и оценка правовых, налоговых и финансовых характеристик консолидации, а также подготовка окончательного решения.

На этом этапе консолидации необходимо рассмотреть все возможные юридические аспекты сделки и на основе проведенного анализа выбрать оптимальный вариант ее юридического оформления. Для этого компании-покупателю часто приходится прибегать к услугам специализированных юридических фирм, что, безусловно, дороже, но повышает надежность юридического сопровождения сделки.

Наряду с юридическими необходимо учитывать и налоговые аспекты сделки.

Центральным в стратегии приобретения является финансовый аспект сделки, т.е. достаточности финансовых ресурсов для оплаты приобретения (денежных средств, акций, облигаций, кредитов и т.п.). Оценка собственных ресурсов для приобретения должна проводиться одновременно с анализом рынка ценных бумаг, в том числе отдельных видов ценных бумаг и их эмитентов. Методика анализа рынка ценных бумаг основывается на том, что истинная стоимость любого финансового актива равна приведенной стоимости всех наличных денежных потоков, которые владелец актива рассчитывает получить в будущем. В соответствии с этим необходимо определить время поступления и величину наличных денежных потоков от приобретенного предприятия, а затем рассчитывать их приведенную стоимость, используя соответствующую ставку дисконтирования. То есть необходимо не только оценить ставку дисконтирования, но и рассчитать величину дивидендов, которые будут получены от дочернего предприятия. Они эквивалентны показателям прибыли предприятия в расчете на одну акцию и коэффициенту выплаты дивидендов. Сравнение внутренней

стоимости акций предприятия-контрагента с текущей рыночной стоимостью акций позволяет оценить возможность и целесообразность приобретения.

На третьем этапе инвестиционного процесса – при формировании портфеля ценных бумаг – определяются конкретные активы для вложения средств, а также пропорции распределения инвестируемого капитала между активами. Цель инвесторов – получить максимальную прибыль при минимальном риске. Достижение ее возможно только при принятии компромиссного решения, уравнивающего эти факторы.

Определение оптимальной структуры инвестиционного портфеля зависит от знания ситуации на фондовом рынке и возможности ее прогнозирования. Значительную часть процессов, происходящих в рыночной экономике, оценить заранее с достаточной степенью достоверности невозможно. Единственный способ научно обоснованного прогноза заключается в статистическом анализе экономических процессов, который на основе прошлых наблюдений позволяет определить тенденции развития изучаемых процессов и выявить количественную взаимосвязь между ними. Основой такого анализа являются вероятностно-статистические методы, которые оперируют приближенными вероятностными характеристиками и условными допущениями.

Регулирование рабочего объема инвестиций в связи с изменением доли инвестора в результате перестановок в имуществе контрагента – четвертый этап, на котором происходит пересмотр структуры инвестиционного портфеля. Согласно принципу справедливости консолидированная ответственность должна распространяться на распределение не только прибыли, но и понесенных убытков. Прибыли контрагента увеличивают рабочий объем инвестиций, а убытки уменьшают его, и если доля инвестора в убытках равна рабочему объему инвестиций или превышает его, то инвестор прекращает включать свою долю в дальнейшие убытки. Инвестиции учитываются по так называемой нулевой стоимости (по номинальной стоимости акций). Доли инвестора в чистых активах партнера уже нет. С этого момента считается, что инвестиции, обеспечивающие право владения, переходят в разряд инвестиций, обеспечивающих право на доход, т.е. налицо процесс размывания прав собственности. На пятом этапе инвестиционного процесса – при оценке эффективности портфеля – осуществляется периодическая оценка как полученной доходности, так и показателей риска инвестора. При этом необходимо использовать приемлемые показатели доходности и риска, а также соответствующие стандарты.

Важнейшей задачей оценки эффективности портфеля является расчет будущих денежных потоков от реализации произведенной продукции. Только они могут обеспечить реализацию инвестиционного проекта. Поэтому именно поступающие денежные потоки, а не прибыль служат центральным объектам анализа. Иначе говоря, экономический анализ инвестиционных решений должен быть основан на исследовании доходов и расходов, выраженных в форме денежных потоков, а не на изменениях, обусловленных особенностями бухгалтерского учета.

Бухгалтерский аспект сделки не менее важен, чем решения по финансированию или юридическое оформление сделки. Ни один менеджер в условиях нормальной рыночной экономики не будет разбираться в перспективах компании в отношении приобретения предприятия, если баланс и отчет о прибылях и убытках этого предприятия выглядит неубедительно.

Требуются также значительные средства на обсуждение условий обмена, заключение и оформление контрактов и т.д. Причем размеры этих издержек напрямую зависят от числа участников переговоров.

При консолидации предприятий (приобретении, слиянии и т.д.) в процесс заключения сделки вовлечено большое число субъектов: акционеры приобретающего и приобретаемого предприятий, кредиторы и дебиторы того и другого предприятий, управленческий и иной персонал. Каждая из этих групп имеет различные, зачастую диаметрально противоположные интересы. Учесть интересы всех участников – задача сложная, и ее решение требует больших средств. Издержки на ведение переговоров могут превысить максимально допустимое

значение и снизить или даже свести к нулю эффективность процесса достижения стратегической цели инвестирования – приобретение контроля.

Издержки на ведение переговоров зависят и от метода консолидации предприятий: приобретение, слияние долей, долевого участия и пропорциональной консолидации.

Порядок подачи и структура заявки на покупку, сделанной менеджерами компании-покупателя и акционерами приобретаемого предприятия, определяются количеством акций, их ценой и временем выполнения основных условий контракта. Все параметры зависят от условий тендерного предложения. Тендерное предложение, как правило, делается на выпуск достаточно крупного пакета эмитированных приобретаемым предприятием акций (50% всех акций и более), что обусловлено естественным желанием компании-покупателя как можно быстрее и надежнее зафиксировать свой контроль над ней.

Критерием выбора оптимального варианта поведения для акционера является реакция рынка, точнее, изменение текущей рыночной стоимости акций приобретаемого предприятия после объявления тендерного предложения. Ведь рынок, как и компания-покупатель, всегда пытается оценить перспективы объединения, его прибыльность, рациональность и т.д. Все эти прогнозы находят свое отражение в рыночной стоимости акций.

Для компании-покупателя основным критерием является максимизация ценности капитала. Ценность капитала – доминирующая цель как для всего холдинга, так и для его дочерних предприятий.

Ценность собственного капитала потенциального участия компания-покупатель рассматривает в качестве максимальной цены присоединяемого предприятия, если только от него не ожидается синергетический эффект и издержки транзакции не играют существенной роли. В противном случае эти издержки также должны быть учтены при расчете цены. При синергетическом эффекте максимальная цена покупаемого предприятия увеличивается на размер прироста ценности собственного капитала, получаемого в результате этого эффекта. Однако ценность собственного капитала компании-покупателя в результате приобретения участия вырастает только тогда, когда фактически уплаченная сумма не превышает максимальной цены присоединяемого предприятия.

Таким образом, транзакционные издержки, связанные с процессом консолидации, играют не только важную общеэкономическую роль, но и занимают значительное место в общехозяйственных издержках материнской компании, обеспечивая ей контроль над дочерним предприятием. Поэтому с бухгалтерской точки зрения они должны быть капитализированы и отражены в общей стоимости долгосрочных финансовых вложений. При этом целесообразно организовать отдельный текущий учет таких издержек.

Не менее важную роль транзакционные издержки играют в системе функционирования консолидированных групп предприятий. Перед тем как перейти к анализу внутригрупповых транзакционных издержек, еще раз напомним, что консолидированная группа предприятий – это прежде всего экономическое объединение юридически самостоятельных лиц. В силу этого издержки транзакций весьма важны для группы, поскольку с их помощью происходит обмен экономическими ценностями как между предприятиями консолидированной группы, так и с внешними (рыночными) агентами. Они являются центром деловых операций.

Наиболее наглядно действие транзакционных издержек при функционировании консолидированных групп предприятий раскрывается в теории обязательств. Дело в том, что экономическая ценность деловой операции (транзакции) определяется обязательствами, возникающими в связи с ее (операции) осуществлением.

В основе консолидированной группы предприятий лежат определенные взаимоотношения. Они весьма разнообразны и зависят от соотношения сил и значимости участвующих сторон. Взаимоотношения (взаимосвязи) определяются обязательствами.

С финансовой точки зрения обязательство предопределяет обмен ресурсами, которые имеют денежное измерение. Кроме того, обязательство локализовано по времени, т.е. должны быть определены момент начала действия обязательства и период времени, в течение которого оно действует. И наконец, обязательство должно быть юридически оформлено.

В своей повседневной деятельности финансисты и бухгалтеры используют термин «обязательство», не подвергая его глубокому анализу. В связи с этим весьма интересной представляется теория обязательств Б.Райана, имеющая исключительное значение для консолидированных групп предприятий.

Райан классифицирует обязательства по десяти основным признакам.

1. Передача экономической ценности происходит в тот момент, когда организация берет на себя связанное с договором обязательство.

Это означает, что в момент передачи ресурсов и права собственности происходит принятие обязательств и связанных с ними ограничений в отношении другой деятельности принимающей стороны. Именно таким образом строится большинство взаимоотношений между предприятиями консолидированной группы. Это обусловлено тем, что момент передачи материальных ресурсов между предприятиями холдинга определяется в основном обязательством с последующей оплатой, когда эти ресурсы, будучи трансформированными в готовую продукцию или услугу, будут проданы за пределы консолидированной группы. Ведь только реализация продукта сторонним по отношению к группе агентам рынка создает ее реальные денежные потоки. Наиболее эффективными способами реализации теории обязательств являются вексельное обращение и его консолидированный учет.

2. Обязательства бывают простыми и сложными.

Простым называют обязательство, которое может быть исполнено одним платежом или разовой передачей товаров или услуг. Сложное обязательство включает первичное обязательство и набор вторичных обязательств.

С этой точки зрения консолидированная группа предприятий – это система сложных обязательств. Если рассматривать приобретение предприятия как первичное (выполненное) обязательство, то оно влечет за собой целую систему контрактов – вторичных обязательств, возникающих при включении приобретаемого предприятия в консолидированную группу. Это в свою очередь требует значительных транзакционных издержек, обеспечивающих эффективность задействования приобретенного предприятия и последующего его функционирования.

3. Обязательство считается исполнением, если у сторон соглашения нет никаких остаточных требований (претензий).

Любое предприятие всегда имеет набор еще не исполненных или не прекращенных обязательств. Понятие исполнения очень важно для консолидированных предприятий. Обязательство исполнено, если оно полностью ликвидировано. Мы специально применяем этот термин, поскольку оплата при внутригрупповых расчетах не только неэффективна (ускорение внутригрупповых денежных потоков ни в коей мере не повышает экономический потенциал группы), но и практически неосуществима. Тем не менее взаимные внутригрупповые обязательства могут и должны быть ликвидированы путем проведения взаимозачетов по не полностью исполненным обязательствам на конец отчетного периода. В системе консолидированного учета это можно сделать через головную компанию (финансово-расчетный центр холдинга). Однако следует иметь в виду, что данная операция требует значительных транзакционных издержек.

4. Обязательства обладают исполнительной стоимостью.

В любой момент обязательство имеет исполнительную стоимость. Это минимальные затраты одной стороны, которые будут приняты другой стороной для полного освобождения обеих сторон от данного обязательства. Для консолидированной группы это процесс регулирования внутригрупповыми обязательствами, основанный на праве материнской компании определять финансово-хозяйственную политику предприятий группы. Проще говоря, право принятия перед другим. Разумеется, этот процесс должен найти свое отражение в консолидированном учете для последующего анализа принятых по этому вопросу решений и налогового урегулирования.

5. Обязательства можно разделить на обязательства по расходам (ресурсам) и доходам.

Обязательства по расходам и доходам с бухгалтерской точки зрения сводятся в

основном к их соответствию и трансформации. Этот вопрос мы рассмотрим позже.

6. Неисполнение обязательства по вине одной из сторон дает право выбора другой стороне.

Для консолидированных групп предприятий это вопрос солидарной ответственности предприятий группы по их обязательствам перед сторонними организациями. Для этого необходимо определить возможность погашения (получения) обязательства одного предприятия другим предприятием группы.

Бухгалтерский аспект этой проблемы несложен и вполне может быть решен в рамках консолидированного учета. Если одно предприятие группы имеет дебиторскую задолженность перед внешней организацией, а второе предприятие кредиторскую задолженность, то они могут быть зачтены внешней организацией.

Несколько сложнее – не столько в бухгалтерском, сколько в налоговом и юридическом аспектах – обстоит дело с погашением обязательств одного предприятия группы другим. И пока в Налоговом и Гражданском кодексах не будут детально рассмотрены вопросы консолидации предприятий, эти операции будут вызывать у налоговых органов непонимание.

7. Обязательства могут быть ограниченными во времени либо бессрочными.

Обязательства предприятий обычно детерминированы во времени, хотя условное обязательство может охватывать очень длительные периоды времени. Бессрочность обязательств при консолидации предприятий вытекает из принципа непрерывности деятельности предприятия. Этот принцип действует одинаково как для каждого отдельного предприятия, так и для консолидированной группы предприятий. Исходя из этого можно говорить, например, о бессрочных обязательствах группы по отношению к акционерам, составляющим долю меньшинства.

8. Организацию можно представить как совокупность обязательств.

В основе деятельности предприятия лежит целый комплекс обязательств, некоторые из которых могут быть взаимосвязаны. Они определяют реальное положение предприятия и рамки, в которых оно может функционировать.

Экономическая теория фирмы, основой которой являются контрактные отношения, есть не что иное, как совокупность обязательств. В свою очередь обязательство представляет собой контракт определенной формы. Многообразие контрактных условий является следствием многообразия транзакционных издержек, причем, по утверждению О. Уильямсона, для объяснения конкретных форм экономических организаций значение имеет не абсолютный уровень издержек транзакции, а их качественная дифференциация по различным договорным формам [5].

Теория контрактных отношений имеет особое значение для консолидированных групп предприятий. Поэтому и в последующих разделах данной книги мы постоянно будем возвращаться к этому вопросу.

9. Обязательства можно сопоставлять либо по решениям, либо по времени.

10. Обязательство оценивается с точки зрения изменения наличности предприятия в результате принятия этого обязательства.

Обязательства образуются путем реализации альтернативных возможностей. Решения о выборе возможностей оцениваются исходя из прибыли и убытков, которые могут быть получены в результате их использования. Это равнозначно изменению чистой наличности предприятия в результате реализации данной возможности.

Изменение чистой наличности возможно у каждого из предприятий консолидированной группы. При этом объем денежных потоков каждого из них будет неодинаков, поскольку зависит от организации внутригрупповых расчетных отношений, сложившихся на этом микрорынке. Однако как бы ни изменялась наличность в результате внутригрупповых хозяйственных операций отдельно взятого предприятия, ее масса останется неизменной, пока не будет изменений денежных потоков в результате операций с внешними по отношению к группе агентами.

Анализ транзакционных издержек консолидированной группы предприятий позволяет