

## 8.17. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СДЕЛОК

Ткач А.А., к.э.н., доцент,  
кафедра учета, анализа и аудита

*Московский государственный университет  
им. М.В. Ломоносова, г. Москва*

Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ

Статья посвящена методологическим основам экономического анализа сделок. Новые условия хозяйствования требуют создания стройной системы комплексного экономического анализа не только всей хозяйственной деятельности экономических субъектов, но и отдельных фактов их хозяйственной жизни, в том числе хозяйственных сделок. Анализ хозяйственной деятельности дает общую картину предприятия, но понять истинную причину эффективности или убытков возможно только в случае детального (точечного) анализа сделок. Анализ сделок является логическим продолжением развития экономического анализа и нуждается в разработке собственной методологии. Методология анализа сделок – это совокупность методов, приемов и правил, применяемых при анализе сделок, а также этапы и их последовательность. В статье представлена методология анализа хозяйственных сделок и ее структура, состоящая из трех частей: характеристика анализа хозяйственных сделок как вида деятельности; логическая структура анализа хозяйственных сделок; временная структура анализа хозяйственных сделок. Обоснована необходимость и особенности проведения анализа на всех этапах сделки. В зависимости от этапа совершения сделки проводится перспективный (предварительный, прогнозный), текущий (оперативный) или ретроспективный (итоговый, результативный) анализ сделки. Для каждого из этапов совершения сделки характерны свои особенности анализа. Выбор методов и приемов анализа и оценки обусловлен видом анализируемых сделок, масштабом и задачами исследования, а также информационной обеспеченностью.

Экономический анализ развивается и эволюционирует в соответствии с изменениями и потребностями экономики. Основным объектом контроля и анализа наряду со всей хозяйственной деятельностью становятся хозяйственные сделки.

Анализ хозяйственной деятельности дает общую картину предприятия, но понять истинную причину эффективности или убытков возможно только в случае детального (точечного) анализа, т.е. анализа сделок. В случае со сделками наибольшую ценность играет не только оценка достигнутых результатов (констатация фактов), но и прежде всего определение сценариев развития хозяйствующих субъектов в связи с осуществлением ими сделок, а также определение зависимости сделок от внутренних и внешних факторов.

Новые условия хозяйствования требуют создания стройной системы комплексного экономического анализа не только всей хозяйственной деятельности экономических субъектов, но и отдельных фактов хозяйственной жизни, в том числе хозяйственных сделок. Анализ сделок является логическим продолжением развития экономического анализа и нуждается в разработке собственной методологии. Методология анализа сделок – это совокупность методов, приемов и правил, применяемых при ана-

лизе сделок, а также этапы и их последовательность.

Структура методологии анализа хозяйственных сделок состоит из трех частей (рис. 1):

- характеристика анализа хозяйственных сделок как вида деятельности (принципы, условия и нормы деятельности);
- логическая структура анализа хозяйственных сделок (субъект, объект, предмет, методы, результат деятельности);
- временная структура анализа хозяйственных сделок (этапы проведения анализа и их последовательность).

Анализ сделок как вид деятельности возможен при наличии соответствующих условий:

- потребности в его проведении;
- стройной системы целеполагания, целевыполнения и контроля (саморегуляции);
- принципов, критериев и норм.

Для проведения данного анализа требуется наличие различного рода ресурсов, в том числе:

- трудовых;
- материально-технических;
- научно-методических;
- финансовых;
- информационных и др.

Базовую часть структуры методологии анализа сделок составляет логическая структура, представляющая методологические основы анализа сделок. Методологическими основами анализа сделок являются:

- субъект, объект, предмет, цель;
- задачи, принципы, подходы и методы анализа сделок.

Субъектами анализа хозяйственных сделок являются:

- различные службы организации, занимающиеся вопросами сделок;
- руководство и собственники организации;
- непосредственные участники сделок (контрагенты);
- внешние пользователи информации, заинтересованные как в деятельности предприятия в целом, так и в отдельной сделке в частности (инвесторы, кредиторы, органы государственного управления, фискальные органы и др.);
- внешние консультанты и др.

Объектом исследования для экономического анализа, как и для других учетных дисциплин, является хозяйственная деятельность. Хозяйственные сделки, представляющие основу хозяйственной деятельности, являются объектом исследования экономического анализа. Предметом исследования экономического анализа сделок является одна из главных функций управления – аналитическое обеспечение принимаемых управленческих решений в отношении сделок.

Анализ хозяйственных сделок заключается в:

- объективной и всесторонней оценке выполнения заданий на совершение сделок (в том числе закупок, продаж);
- определении и измерении факторов и причин, обусловивших результаты сделок;
- в выявлении внутрихозяйственных резервов и потребностей в отдельных ресурсах для совершения сделок;
- разработке мероприятий по использованию резервов и ресурсов для совершения сделок;
- исследовании экономических особенностей хозяйственных сделок;
- выявлении и распространении передового опыта совершения хозяйственных сделок.

Любой вид экономического анализа предполагает наличие специфических целей и задач. *Основная цель* экономического анализа сделок – обоснование хозяйственных решений по сделкам и объективная оценка их результатов. Подцелями анализа сделок могут быть:

- определение и обоснование цены предмета сделки;
- оценка эффективности сделки;
- определение и измерение факторов и причин, обусловивших результаты сделок;
- определение влияния и воздействия сделок на результаты хозяйственной деятельности;
- определение роли и места отдельных сделок в хозяйственном процессе;
- определение рисков сделок и путей их снижения;
- выбор наилучшего варианта исполнения сделки (анализ наиболее эффективного варианта совершения сделки);
- определение сильных и слабых сторон, возможностей и угроз сделок;
- определение потенциала, резервов или нехватки ресурсов предприятия для совершения сделок;
- подготовки отчетности, в том числе для контролирующих органов;
- взаимосвязка сделок со стратегией предприятия и др.

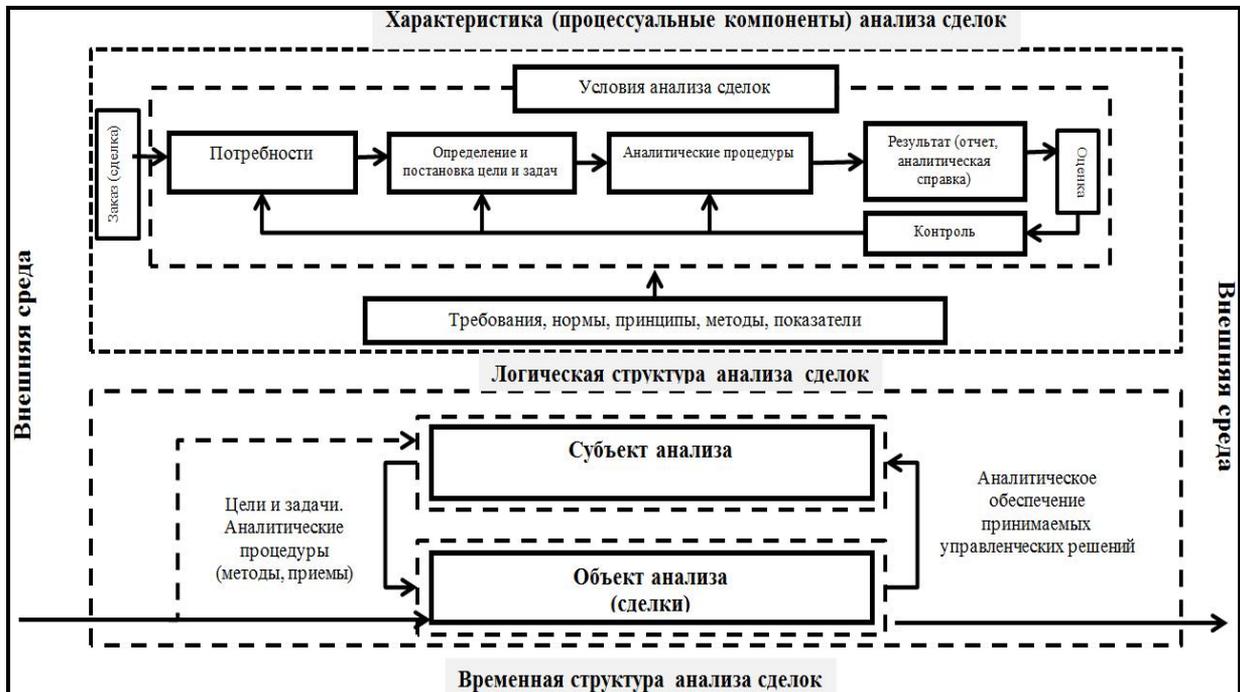


Рис. 1. Методология анализа хозяйственных сделок

Так как существует большое количество заинтересованных сторон в результатах деятельности предприятия и его отдельных сделок, поэтому подходов и целей анализа сделок может быть тоже множество. Каждый пользователь информации о сделках изучает ее, исходя из своих интересов.

В задачи экономического анализа сделок входит сбор сведений и фактов и объединение их в систему с целью их обобщения, взаимосвязи с ключевыми итоговыми показателями, характеризующими сделки.

Несмотря на большое количество разновидностей хозяйственных сделок, можно говорить о существовании общей методологии их анализа. Методология анализа сделок, так же, как и всей хозяйственной деятельности, состоит из метода как общего подхода к исследованиям и конкретной методики как совокупности специальных приемов (методов), применяемых для обработки и анализа экономической информации.

Метод экономического анализа сделок как общий подход к исследованиям базируется на материалистической диалектике [5, с. 25]. Поэтому методологические принципы, лежащие в основе метода экономического анализа сделок, строятся на принципах диалектической логики:

- объективность рассмотрения;
- взаимосвязь исторического и логического познания;
- восхождение от абстрактного к конкретному;
- единство анализа и синтеза;
- изучение экономических явлений в их взаимосвязи, в развитии и динамике.

Характерными особенностями метода экономического анализа сделок являются:

- использование системы плановых, учетных, отчетных и рыночных показателей для исследования сделок;
- выбор измерителей для оценки и анализа сделок;
- выявление и измерение факторов, их взаимосвязи и влияние на анализируемые показатели.

Метод анализа сделок как общий подход к исследованию конкретизируется в конкретной методике анализа сделок. Методика анализа сделок представляет собой совокупность специальных приемов (методов), применяемых для обработки информации о сделке и факторах, от которых она зависит.

Методику анализа сделок подразделяют на общую и частную. Общая методика анализа представляет собой совокупность приемов аналитической работы, применяемых для любых сделок. При этом следует подчеркнуть, что по настоящее время

отсутствуют типовые общепризнанные методики анализа различных сделок.

Элементами общей методики анализа сделок являются:

- способы обработки экономической информации; последовательность (этапы) анализа сделок;
- последовательность комплексного экономического анализа сделок и выбор тем.

Способов обработки экономической информации существует большое количество. Так, в специальной литературе в большей степени разработаны методы анализа всей хозяйственной деятельности предприятия, но недостаточно исследованы методы и приемы анализа сделок. При этом хотелось бы отметить, что значительная часть методов и приемов, используемых для анализа хозяйственной деятельности, применима и для анализа хозяйственных сделок.

В случае анализа сделок происходит определенного рода синтез различных наук, что продиктовано реальными потребностями практики: необходимостью объективной оценки сделок, учета интересов

различных участников сделки, повышения эффективности и выявления резервов улучшения результатов деятельности. Так, при анализе сделок наряду с традиционными и нетрадиционными методами анализа могут быть применимы специфические (отраслевые) методы и приемы анализа, используемые в определенных отраслях и сферах деятельности (напр., право, оценка и др.). Выбор тех или методов и приемов обусловлен видом анализируемых сделок, масштабом и задачами исследования, а также информационной обеспеченностью.

При анализе сделок в зависимости от вида сделки и конкретного случая могут быть использованы различные стоимостные методы анализа и оценки:

- методы определения рыночных цен для целей налогообложения (налоговое законодательство);
- подходы и методы рыночной оценки (оценочное законодательство);
- методы определения таможенной стоимости (таможенное законодательство);
- методы обоснования начальной цены контракта (законодательство в сфере закупок) и др. [1-4, 6].

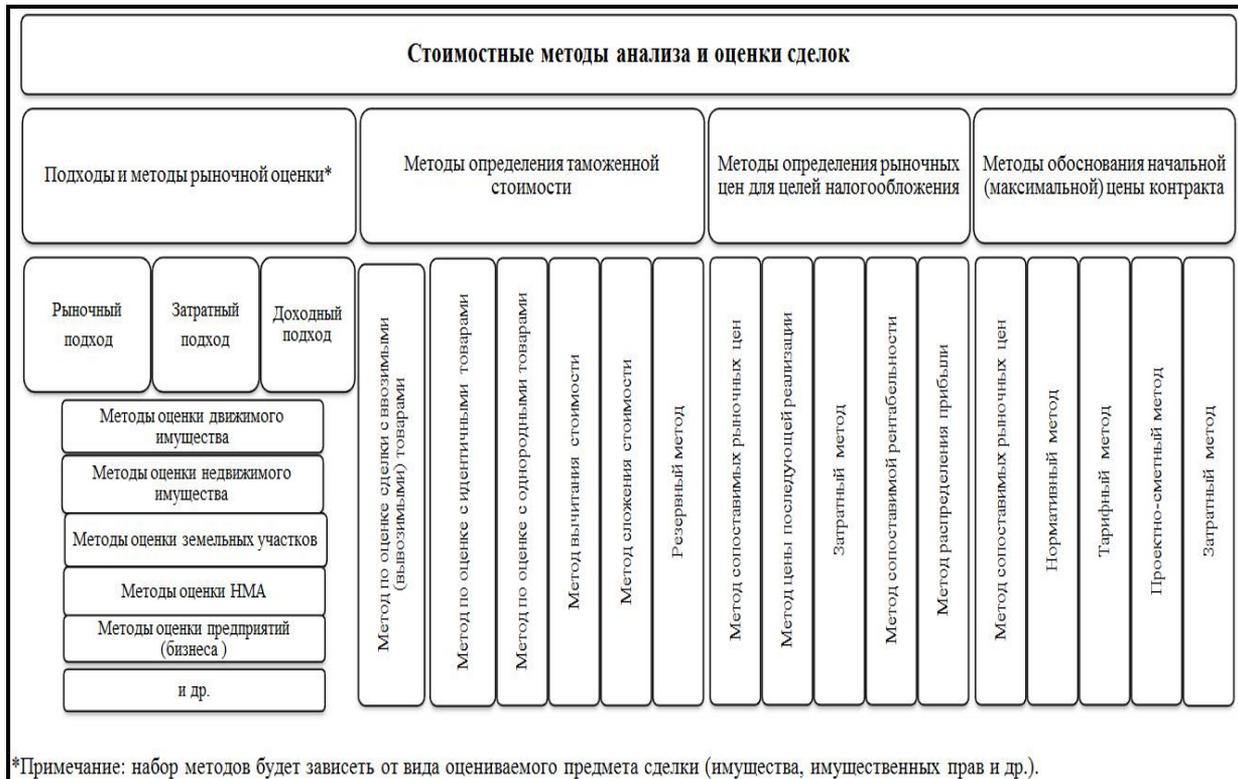


Рис. 2. Стоимостные методы анализа и оценки сделок

На практике существует большое количество не только видов сделок, но и видов самого анализа сделок. Основными классификационными признаками видов анализа сделок являются:

- уровень экономики;
- степень охвата;
- этап сделки;
- пространственный признак;
- функциональный признак;
- методика изучения объекта;
- сфера применения;

- субъекты анализа и др.

Анализ сделок может проводиться на макро- и микроуровне, на уровне страны, отдельных регионов и отраслей. Анализ сделок имеет важное практическое значение, так как позволяет получать ценные сведения для принятия верных хозяйственных решений на всех уровнях экономики.

Анализ сделок может быть внутрифирменным, когда используется информация о сделках исключительно в рамках одного предприятия, так и межфирменным, при котором в анализе сделок исполь-

зуются сведения по сделкам других предприятий с целью анализа отдельной сделки или их совокупности в рамках конкретного вида деятельности.

По функциональному признаку или по той роли и задачам, которые он выполняет, выделяют анализ сделок:

- финансовый;
- управленческий;
- технико-экономический;
- социально-экономический;
- экономико-экологический;
- правовой и др.

По методике изучения выделяют следующие виды анализа сделок:

- качественный;
- количественный;
- экспресс-анализ;
- фундаментальный;
- маржинальный;
- экономико-математический анализ и др.

По содержанию анализ сделок может быть комплексный, охватывающий различные аспекты, и тематический, т.е. посвященный определенной стороне (характеристике) сделки. В зависимости от субъектов (пользователей) анализа выделяют внутренний и внешний анализ сделок. По степени охвата изучаемых сделок выделяют сплошной и выборочный анализ сделок.

Особый интерес представляет классификационный признак *по сфере применения*, в соответствии с которым выделяют такие виды анализа сделок как:

- налоговый;
- таможенный;
- в сфере закупок;
- рыночный.

Следует отметить, что данное деление условно и связано прежде всего с необходимостью проведения анализа сделок для решения вопросов, касающихся сделок, в отдельных сферах. Так, анализ сделок для целей налогового контроля носит свой специфический характер, так как в этом случае предусмотрены свои отдельные требования, в том числе методы оценки. Каждый вид анализа сделок заслуживает отдельного внимания.

Каждая сделка, как и проект, проходит ряд ступеней (этапов) своего развития. На всех этапах сделки проводится их анализ (рис. 3):

- перспективный (предварительный, прогнозный);
- текущий (оперативный);
- ретроспективный (итоговый, результативный).

Для каждого из этапов совершения сделки характерны свои особенности анализа: показатели, методы и приемы, источники информации и др.



Рис. 3. Этапы сделки и виды анализа

Особенностью 1-го этапа совершения сделки (заключение сделки) является сбор информации, которая может позволить спрогнозировать и смоделировать будущие условия ее выполнения. На этом этапе важно правильно определить будущие результаты сделки и возможные изменения, что позволяет сделать предварительный анализ сделок. Таким образом, 1-й этап тесно связан с планированием, следовательно, необходимо вовлечение сведений от различных отделов о ресурсах и планируемых результатах выполнения сделки. Предварительный анализ сделок позволяет избежать ошибок в будущем и принять соответствующие меры по снижению рисков.

На этапе исполнения сделки (2-й этап) текущий анализ позволяет в оперативном режиме принять соответствующие решения по снижению рисков, недопущению убытков и срыву сделки. Вовремя обнаруженная капитаном корабля опасность подводных рифов и принятие молниеносного решения приводит к спасению корабля и его экипажа. Также и в отношении сделок их текущий анализ позволяет избежать ошибок, внести своевременные корректировки и уточнения в хозяйственную деятельность (в том числе заключение дополнительного соглашения к договору (контракту)), если в ходе выполнения условий сделки были выявлены не зависящие от сторон деятельности факторы, способные нанести ущерб интересам сторон сделки. В редких случаях в процессе сделки может быть принято решение о ее прекращении (разрыве договорных отношений). Как правило, это происходит при злостном нарушении одной из сторон условий сделки или в результате форс-мажорных обстоятельств, т.е. по независящим от сторон сделки причинам.

На этапе исполнения сделки при ее анализе используются оперативные и плановые показатели. В случае невыполнения плана по сделке должны быть приняты меры по устранению выявленных несоответствий. Если для прогнозного анализа необходимы сведения о перспективах, то в случае с текущим анализом важны не только оперативные сведения по текущей деятельности, но и изменения условий в будущем. При текущем анализе выявляются факты какого-либо отклонения от плана, а также производится корректировка самого плана сделки. Корректировка плана сделки может быть основой для корректировки всего бюджета предприятия, т.е. частью процесса бюджетирования.

Хорошо составленный договор является предпосылкой, условием эффективности сделки и механизмом по снижению рисков. Договор хоть и направлен на учет интересов всех сторон сделки и снижение всевозможных рисков, но не может полностью гарантировать успешность ее исполнения.

Если в договорах определены критериальные показатели, то необходимо понимать, что для их достижения должно быть соблюдено множество других условий, в том числе по затратам. Так нередко бывает, что из-за ошибок в расчетах предприятие вынуждено нести издержки в объеме больше, чем ранее было запланировано. Конечно, исполнитель может снизить затраты по сделке за счет снижения

значений критериальных показателей, но здесь есть риск отказа от сделки покупателя или предъявления требований (штрафов), поэтому исполнители нередко несут убытки ради сохранения имиджа, клиентов, особенно если это вина самого исполнителя.

На этапе исполнения сделки предпринимаются все необходимые меры, для того чтобы соблюсти все условия сделки или незначительно их уточнить, но только при согласовании со всеми сторонами сделки. Если изменения будут существенными, то выполнение сделки может оказаться под угрозой, и одна из сторон может выступить инициатором ее расторжения, если выявит для себя высокие риски и отсутствие гарантий получения желаемого результата.

На этапе завершения сделки (3-м этапе сделки) проводится ее ретроспективный анализ, в результате которого подводятся итоги сделки, оцениваются достигнутые результаты и ее эффективность. Повернуть время вспять вряд ли удастся, но сделать важные выводы из прошлого на основе ретроспективного анализа сделки можно и даже нужно. На этом этапе сделки, как и на этапе исполнения сделки, имеет место синтез разных видов анализа: прогнозного, текущего и ретроспективного. Так, по завершении сделки необходимо не только оценить полученные результаты, но и сделать прогноз будущего влияния этого факта хозяйственной жизни на устойчивое развитие.

На 3-м этапе сделки, как правило, в наличии имеется полная картина сделки (в т.ч. пакет документов), которая может позволить провести полноценный анализ и дать точную оценку сделки. На этом этапе вполне возможно детально определить эффективность использования ресурсов при совершении той или иной сделки.

По тому, как выполнены обязательства и соблюдены условия по сделке (цены, сроки, качество и др.), можно судить об эффективности планирования сделки. Но чтобы понять истинную эффективность сделки, необходимо изучить внутренние процессы, операции предприятия, которые совершались в ходе взятых на себя обязательств по сделке.

В момент заключения договора и установления цены может действовать один набор факторов, а в процессе ее исполнения данный набор может существенно поменяться, что связано с изменениями во внешней среде, предсказать которые на 100% крайне затруднительно. В этой связи при исполнении и завершении сделки могут быть внесены изменения (уточнения) в отдельные ее условия (например, в цену сделки, сроки поставки и др.).

Цена сделки, как правило, определяется на этапе ее заключения, но впоследствии может быть скорректирована, если это предусмотрено договором (контрактом). По завершении сделки могут быть внесены изменения по цене, но для этого необходимы веские основания, что требует проведения соответствующего анализа и обоснования.

Следует отметить, что выводы по сделке, сделанные только лишь по ее цене, не всегда могут быть объективными, так как цена является всего лишь конечным результативным показателем, значение

которого зависит от большого количества факторов (срочности исполнения заказа, рисков и др.).

Экономический анализ сделок, который планируется проводить с целью составления отчетности для налоговой, целесообразно проводить как на этапе планирования, так и на этапе завершения сделки. Перспективный анализ сделки является мощным инструментом в принятии решения, но не всегда может быть точен, так как основан на вероятности событий. В этой связи для составления отчетности и определения эффективности сделки (в том числе с позиции контролирующих органов) необходимо проводить ретроспективный анализ сделки, так как он основывается на реальных данных. Но это не означает, что остальные виды анализа (например, перспективный и текущий) имеют меньшее значение в отношении сделок, каждый вид анализа сделок имеет свое предназначение и выполняет свою роль в принятии хозяйственных решений и ведении хозяйственной деятельности экономическим субъектом.

Элементами временной структуры анализа хозяйственных сделок как части методологии анализа сделок являются этапы проведения анализа и их последовательность. Анализ хозяйственных сделок включает следующие рабочие этапы:

- целевой этап: рассмотрение объекта как системы, определение их целей и условий;
- параметрический этап: отбор и разработка показателей сделок;
- модельный этап: построение информационной модели сделок;
- факторный этап: создание формализованных факторных моделей;
- расчетно-аналитический этап: сбор и обработка сведений, расчеты;
- оценочный этап: обобщение результатов анализа сделки, объективная их оценка, выработка предложений.

Совершаемые экономическими субъектами сделки по значимости укрупненно можно разделить на основные, дополнительные и вспомогательные сделки. Как показывает практика, успехи при совершении основных сделок в определенной степени зависят от эффективности вспомогательных сделок, поэтому необходимо к анализу сделок подходить комплексно и системно. Учитывая тот факт, что все сделки оказывают влияние на результаты хозяйственной деятельности экономических субъектов, необходимо проведение их систематического и комплексного анализа.

На каждом предприятии перед совершением сделки должен быть произведен детализированный или экспресс-анализ планируемой к совершению сделки, что должно служить обоснованием ее важности и осуществимости. Результаты данного анализа могут быть использованы для принятия взвешенного хозяйственного решения, служить обоснованием перед контролирующими органами (в случае проверки) и источником самоконтроля (напр., внутреннего аудита).

Анализ сделок можно считать одним из методов управления рисками сделок, одним из инструментов аудита и антикризисного управления. Данный анализ играет важное как тактическое, так и стратегическое значение. С позиции тактики анализ сделок проводится с целью реализации текущих целей

предприятия, а с позиции стратегии – с целью учета стратегических целей предприятия.

Существует тесная связь анализа сделок с анализом всей хозяйственной деятельности. Анализ сделок можно рассматривать как направление анализа хозяйственной деятельности, разновидность внутреннего анализа и составную часть комплексного анализа хозяйственной деятельности.

### Литература

1. Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс] : часть первая от 31 июля 1998 г. №146-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Об оценочной деятельности в РФ [Электронный ресурс] : федер. закон от 29 июля 1998 г. №135-ФЗ (ред. от 3 июля 2016 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Об утверждении Правил определения таможенной стоимости товаров, вывозимых из РФ [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 6 марта 2012 г. №191. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Об утверждении Методических рекомендаций по применению методов определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем) [Электронный ресурс] : приказ М-ва экон. развития РФ от 2 окт. 2013 г. № 567. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа [Текст] : учеб. / А.Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 366 с.
6. Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations [Text]. – Paris : OECD Publishing, 2010.

### Ключевые слова

Сделки; методология анализа; метод анализа; методика анализа; стоимостные методы анализа и оценки сделок.

### РЕЦЕНЗИЯ

Актуальность темы обусловлена высокой хозяйственной значимостью сделок и недостаточной проработкой теоретических основ их анализа.

Научная новизна и практическая значимость. В статье рассмотрены вопросы методологии экономического анализа хозяйственных сделок, представлена ее структура, состоящая из трех частей: характеристика анализа хозяйственных сделок как вида деятельности; логическая структура анализа хозяйственных сделок; временная структура анализа хозяйственных сделок.

Заслуживает особого внимания представленная автором классификация видов анализа сделок и обоснование необходимости проведения экономического анализа на всех этапах совершения сделки. Так, в зависимости от этапа сделки предлагается проводить

перспективный (предварительный, прогнозный), текущий (оперативный) или ретроспективный (итоговый, результативный) анализ.

В статье справедливо отмечено, что для каждого из этапов совершения сделки характерны свои особенности анализа (показатели, методы и приемы, источники информации и др.), а также то, что выбор методов и приемов анализа и оценки обусловлен видом анализируемых сделок, информационной обеспеченностью, масштабом и задачами исследования.

Автор утверждает, что при анализе сделок наряду с традиционными и нетрадиционными методами анализа могут быть применимы специфические (отраслевые) методы и приемы анализа, используемые в определенных отраслях и сферах деятельности. Так, для анализа сделок предлагается активно использовать различные стоимостные методы анализа и оценки, предусмотренные оценочным, налоговым, таможенным и иным законодательством.

В статье можно было больше внимания уделить методам анализа хозяйственных сделок.

Заключение: рецензируемая статья отвечает требованиям, предъявляемым к научным публикациям, написана на актуальную тему, направлена на решение практических задач и может быть рекомендована к опубликованию.

*Чая В.Т., д.э.н., профессор, академик РАН, заместитель заведующего кафедры учета, анализа и аудита Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова, г. Москва.*

Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ