

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

На правах рукописи

Полянская Татьяна Александровна

**РАЗВИТИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ
ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ИННОВАЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика

Диссертация на соискание ученой степени кандидата
экономических наук

Научный руководитель –
доктор экономических наук, доцент
Проданова Наталья Алексеевна

Москва – 2021

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	12
1.1 Инновационная деятельность как объект экономического анализа.....	12
1.2 Типология видов и объектов инновационной деятельности – структурная основа формирования методик оценки ее результативности.....	25
1.3 Инновационный анализ – новое направление	38
экономического анализа в условиях развития цифровой экономики	38
ГЛАВА 2 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИНФОРМАЦИОННО- АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	49
2.1 Принципы формирования структуры информационных потоков инновационной компании	49
2.2 Совершенствование учетных процедур на основе каскадного подхода к формированию базы данных.....	63
2.3 Разработка каскадного информационно-аналитического комплекса вертикально интегрированной компании	88
2.4 Развитие стандартных методик экономического анализа деятельности организации, осуществляющей инновационную деятельность	98
ГЛАВА 3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	118
3.1 Обоснование методического инструментария анализа и прогнозирования результативности инновационной деятельности с использованием стоимостного подхода	118
3.2 Методика анализа результативности деятельности инновационной компании как объекта стратегического управления	129

3.3 Разработка методико-аналитического обеспечения модели генерирования стоимости инновационной компании	158
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	170
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	174
Приложение А (обязательное). Пример отражения кодов и бухгалтерских проводок в Интегрированном балансе.....	188
Приложение Б (обязательное). Фрагменты последовательности действий и операций при отражении плановых значений доходов по обычным видам деятельности, финансовых вложений в ценные бумаги, по привлечению и погашению кредита.....	189
Приложение В (справочное). Статистические показатели для проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности организации.....	204
Приложение Г (справочное). Основные показатели для анализа финансово-хозяйственной деятельности организации с разбивкой по разделам.....	207
Приложение Д (справочное). Показатели денежных потоков для анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.....	228
Приложение Е (обязательное). Фрагмент плана объемов финансирования расходов по организациям с учетом функционально-структурных расходов холдинга.....	244
Приложение Ж (обязательное). Фрагменты единого финансового плана.....	245
Приложение И (обязательное). Фрагмент единого финансового плана показателей по укрупненным кодам.....	248

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. В настоящее время инновационный вектор развития становится определяющим как для ускорения экономического роста на макроуровне, так и для отдельных отраслей и экономических субъектов хозяйственной деятельности. Серьезными сдерживающими факторами инновационного процесса являются ряд нерешенных в полной мере проблем в правовой, финансовой, учетно-аналитической и информационной сфере. От правильной организации учета инвестиционных затрат и последующих экономических выгод от коммерческого использования инновационных активов, прозрачности корпоративной отчетности инновационных компаний зависит заинтересованность инвесторов в финансировании не только завершающей коммерческой стадии реализации инновационных проектов, но и вовлечении государственного и частного капитала в сферу фундаментальных научных разработок.

В значительной мере инновационная реструктуризация экономики зависит от активности экономических субъектов, чему в свою очередь должно способствовать качественное достоверное информационно-аналитическое обеспечение менеджмента компаний, осуществляющих инновационную деятельность. Существующая в настоящее время система сбора, обработки, анализа и интерпретации оценки результативности инновационной деятельности предприятий требует определенной трансформации, поскольку ускоряющиеся процедуры принятия управленческих решений должны быть обеспечены оперативной, всеобъемлющей, системной информацией, повышению качества которой будут способствовать реформирование не только методического инструментария учетно-аналитической практики, но и пересмотр отдельных концептуальных положений организации учета и анализа. Несмотря на значительное количество российских зарубежных научных публикаций и методических разработок в данной предметной области, имеющих, как правило,

фрагментарный характер, целый ряд вопросов совершенствования информационно-аналитической системы инновационной деятельности предприятий еще не нашли достаточного раскрытия и практического внедрения.

Адекватная оценка результативности инновационной деятельности, основанная на принципе информационной прозрачности предприятий-разработчиков и внедренческих компаний, должна способствовать повышению их имиджа, формированию рынка инновационных продуктов и дальнейшему притоку финансовых ресурсов в инновационную сферу экономики, что подтверждает актуальность темы исследования.

Степень разработанности проблемы. Несмотря на большой объем имеющихся публикаций, посвященных теоретическим аспектам управления инновационной деятельностью, ряд методологических положений требует уточнения и совершенствования. Терминологический и видовой аппарат инновационной деятельности представлен в публикациях таких авторов, как Т.Ф. Берестова, А.Д. Гохшанд, Д.И. Демин, Е.В. Елохова, С.Д. Ильенкова, В.Г. Когденко, О.Г. Королев. Различные аспекты инновационной деятельности исследованы в трудах С.Н. Абдуллиной, К.Н. Абубакировой, Е.С. Замбрицкой, Ю.М. Калашниковой, М.А. Лиховидовой, К.С. Саенко, Д.В. Соколова, А.В. Рядчиковой, Й.А. Шумпетера. Вопросы систематизации инноваций по отдельным признакам освещены в работах Т.В. Голдяковой, А.А. Голубева, А.И. Пригожина.

Вопросы сложившейся организации учета в инновационных предприятиях в современных условиях нормативного регулирования достаточно полно представлены в работах таких авторов, как К.Н. Абубакирова, Ю.М. Калашникова, А.В. Рядчикова, К.С. Саенко.

Фундаментальный вклад в становление теоретических и методологических основ экономического анализа, внесли такие отечественные экономисты, как М.И. Баканов, С.В. Банк, В.И. Бариленко, С.Б. Барнгольц, С.М. Бычкова, М.А. Вахрушина, И.М. Дмитриева, Д.А. Ендовицкий, О.В. Ефимова, Н.А. Казакова, Н.П. Кондраков, Д.В. Лысенко, М.В. Мельник, В.Ф. Палий, В.В. Панков, Н.С. Пласкова, С.К. Татур, А.Д. Шеремет, труды которых явились методологической основой

дальнейшего развития особого направления анализа – экономического анализа инновационной деятельности.

Вопросы оценки качества информационного обеспечения инновационной деятельности организации представлены в публикациях А.А. Голубева, Д.И. Демина, Д.А. Ендовицкого, С.Д. Ильенковой, Т.В. Котовой, Н.С. Пласковой, Ю.В. Якутина.

Однако результаты научных исследований, направленных на развитие целостной учетно-аналитической системы инновационной деятельности организации, а также ряд вопросов методологического и методического характера остаются нерешенными.

Целью диссертационного исследования является разработка и апробация методического инструментария формирования информационной базы экономического анализа инновационной деятельности и составления оперативной и достоверной управленческой отчетности инновационной компании, а также совершенствование терминологического аппарата с формулировкой определений, дающих однозначное понимание системы анализируемых индикаторов инновационной деятельности для достижения поставленных задач.

Исходя из поставленной цели исследования были определены следующие задачи:

- выявить предпосылки возникновения инновационного экономического анализа, определить его содержание на различных этапах инновационной деятельности организации;
- провести анализ и уточнение понятийного аппарата инновационной деятельности организации в целях формирования комплекса методических подходов и механизмов управления инновациями;
- определить понятие, состав и специфику ресурсного потенциала инновационной деятельности организации, разработать классификацию инновационных объектов в целях определения направлений его комплексного анализа;

- выявить наиболее актуальные проблемы, снижающие качество информационно-аналитического обеспечения инновационных организаций, и предложить методику формирования базы данных для осуществления комплексного экономического анализа инновационной деятельности и качественного информационно-аналитического обеспечения заинтересованных пользователей;

- разработать структуру и контент форматов управленческой отчетности инновационной компании, обеспечивающих оперативное, достоверное и релевантное раскрытие управленческой информации ретроспективного и прогнозного характера;

- определить основные аналитические индикаторы финансового положения инновационной компании и уточнить методику их расчета;

- на основе критического анализа и адаптации существующих методов стоимостной оценки разработать методику прогнозирования ценности бизнеса организации, осуществляющей инновационную деятельность, учитывающую ее специфику.

Объектом исследования являются теоретические и практические аспекты инновационной деятельности.

Предметом исследования является информационно-аналитическая система инновационной деятельности организации.

Теоретико-методологическую основу исследования составили законодательные и нормативные документы в сфере инноваций, российские и международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности, данные «Руководство Осло» - развернутого методологического документа по оценке инновационного потенциала, принципы и методы экономического анализа, работы российских и зарубежных авторов, посвященные различным аспектам инновационной деятельности и проблемам оценки стоимости бизнеса.

Инструментарно-методический аппарат исследования. В качестве исследовательского инструментария применялся системный анализ для возможности совершенствования существующих информационно-аналитических

систем инновационной деятельности организации. При изучении теоретического и практического материала применялись принципы формальной логики, анализ и синтез, эмпирическое исследование. Для систематизации информации были использованы методы классификации, группировок, экспертных оценок, обобщение, сравнительный анализ, агрегация, факторный анализ, анкетирование, моделирование.

Область исследования. Диссертация выполнена в соответствии с Паспортом специальности 08.00.12 - Бухгалтерский учет, статистика (раздел 2 «Экономический анализ») и соответствует пунктам области исследования: пункт 2.3. «Развитие методологии комплекса методов оценки, анализа, прогнозирования экономической деятельности» и пункт 2.8. «Экономический анализ и оценка эффективности предпринимательской деятельности».

Информационно-эмпирической базой исследования выступают нормативно – правовые акты Российской Федерации, регламентирующие учет нематериальных активов, расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, законодательная и подзаконная база финансового, корпоративного, налогового, трудового права, в том числе императивные и рекомендательные правовые документы различных ведомств, прямо или косвенно регулирующие инновационную деятельность компаний, финансовая и управленческая отчетность компаний, главным видом деятельности которых является разработка и/или внедрение инновационных продуктов.

Научная новизна диссертационного исследования состоит в развитии теоретических положений и методического инструментария информационно-аналитической системы управления инновационной деятельностью организации в части новых подходов к организации внутренней учетно-аналитической базы данных и формированию управленческой отчетности.

Основными пунктами научной новизны, выносимыми на защиту, являются:

- сформулировано определение инновационного экономического анализа, определено его содержание на различных этапах инновационной деятельности организации, систематизирована совокупность методов экономического анализа,

используемых в процессе исследования инновационной деятельности организации, по нескольким группировочным признакам: аналитическим подходам, назначению, этапам проведения, виду анализа, источникам информации, углубленности анализа;

- на основе комплементарного подхода уточнен и расширен ряд определений, используемых в учетно-аналитической практике и составляющих понятийный аппарат предметной области исследования, в частности уточнены понятия инновационной деятельности, инновационных активов и инновационных затрат;

- определены понятие, состав и специфика ресурсного потенциала инновационной деятельности организации, разработана классификация инновационных объектов в целях определения направлений комплексного анализа результативности;

- разработана методика комплексного каскадного кодирования (цифрования) балансовых счетов, хозяйственных операций, бухгалтерских проводок на основе принципа связанности в целях формирования в процессе деятельности инновационной компании системы управленческой информации, способствующей созданию качественного информационно-аналитического обеспечения заинтересованных пользователей;

- разработана структура и контент форматов управленческой отчетности инновационной компании, обеспечивающих оперативное, достоверное и релевантное раскрытие управленческой информации ретроспективного и прогнозного характера;

- сформирован комплекс аналитических индикаторов финансового положения инновационной компании и обоснованы их критериальные значения в зависимости от этапа реализации инновационных проектов, предложена методика факторного анализа маржинальной прибыли и рентабельности с использованием многофакторного детерминированного моделирования для оценки результативности инновационной деятельности на этапе коммерческого производства инновационных продуктов;

- на основе критического анализа и адаптации существующих методов стоимостной оценки разработана методика прогнозирования ценности бизнеса организации, осуществляющей инновационную деятельность, учитывающая ее специфику.

Теоретическая и практическая значимость исследования заключается в возможности применения предложенной методики комплексного каскадного кодирования балансовых счетов, хозяйственных операций, бухгалтерских проводок для формирования интегрированной отчетности, содержащей оперативную, прозрачную, достоверную и удобную для понимания менеджментом информацию, а также возможности применения разработанной методики прогнозирования ценности бизнеса организации, осуществляющей инновационную деятельность, в целях оптимизации управленческих решений.

Апробация результатов исследования. Основные положения и результаты диссертационного исследования обсуждались и получили одобрение в рамках международных научно-практических конференций: «Цифровое будущее инновационной экономики России», г. Москва, РЭУ имени Г.В. Плеханова, 2017 г., III Международная научно - практическая конференция «Каким должен быть контролер будущего? Роль и место контроля в цифровой экономике», г. Москва, РЭУ имени Г.В. Плеханова, 2017 г., II международная научно-практическая конференция «Время науки», г. Михайловск, 2020 г. Материалы диссертации, в частности методика каскадного цифрования системы управления экономической деятельностью одобрена и принята к использованию в организации ОАО «Краевое транспортное предприятие-1», методика оценки и прогнозирования ценности бизнеса инновационной компании активно используется в практической деятельности ООО «СЕКВОЙЯ» в целях оптимизации управленческих решений. Внедрение результатов исследования подтверждено соответствующими документами.

Публикации. Основные научные положения и выводы диссертационной работы нашли свое отражение в 17 научных публикациях, общий объем которых составляет - 46,12 печ. л., в том числе авторский объем - 17,3 печ. л. В журналах из

Перечня рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты на соискание ученой степени кандидата наук, опубликовано 6 статей, 3 статьи проиндексированы в международной базе (Scopus), 3 монографии.

Логическая структура и объем диссертации. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы, 8 приложений. Текст работы содержит 16 таблиц и 17 рисунков. Список литературы включает в себя 118 источников.

ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Инновационная деятельность как объект экономического анализа

Экономика России в современных условиях нуждается в ускоренном развитии инновационного сектора, характеризующегося высокой долей участия интеллектуального капитала, своеобразием этапов создания инновационных продуктов, начиная от возникновения научной идеи до ее реализации и воплощения в материальную форму – товар, востребованный рынком, производство и реализация которого должны возместить значительные по объему и продолжительные по времени инвестиционные затраты.

В соответствии с Распоряжением Правительства Российской Федерации от 08.12.2011 № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» [2], «Прогнозом научно-технологического развития России на период до 2030 года» [3] и другими стратегическими документами в сфере инновационного развития в ближайшие годы предстоит осуществить переход к экономике нового типа на основе роста инвестиций в обновление промышленности, создание производств на новой высокотехнологической основе, развитие научно-технического потенциала, создание рынка квалифицированного труда и международной интеграции.

Для успешного решения поставленных руководством нашей страны задач в части активизации инновационной деятельности и повышения эффективности направляемых в эту область материальных и финансовых ресурсов необходима разработка системы информационно-аналитического обеспечения, способствующего формированию стратегии управления, начиная от микроуровня - инновационных компаний, до макроуровня - управления государственной

политикой в области инноваций. В значительной мере успех инновационной деятельности определяется внедрением современных методов управления ресурсным потенциалом - столь специфической области, характеризующейся продолжительным циклом возмещения капитала, высоким риском его вложения, несовершенством правовой защиты интеллектуальной собственности и другими сдерживающими факторами.

Для совершенствования системы управления инновационной деятельностью необходима серьезная научно-теоретическая составляющая, на основе которой формируется комплекс методических подходов и механизмов управления инновациями.

В последнее десятилетие объем публикаций, посвященных научной проблематике в области управления инновациями, существенно возрос. Вместе с тем, научных разработок, направленных на совершенствование методического обеспечения учетно-аналитической составляющей, явно не достаточно. Об этом свидетельствует отсутствие общепринятого суждения по ряду теоретических и методических вопросов. В частности, использование в учетно-аналитической практике таких основополагающих понятий, как инновационная деятельность, инновационный актив, инновационные затраты и др. требует четких определений, описания их характеристик и видовой атрибутики, позволяющих идентифицировать и оценивать инновационные объекты, признавать экономическую выгоду от их использования, формировать оптимальную налоговую политику инновационной компании и т.п. Учитывая направленность нашего учетно-аналитического исследования, необходимо обосновать периметр терминологического аппарата, сформулировать определения понятий, дающие однозначное понимание системы анализируемых индикаторов инновационной деятельности для достижения поставленных целей.

В настоящее время ни в нормативных документах, ни в методических разработках различных ведомств, ни в публикациях специалистов нет однозначного определения понятия «инновационная деятельность». Так, Росстат дает ее следующую формулировку: «Инновационная деятельность - вид

деятельности, связанный с трансформацией идей (обычно результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений) в технологически новые или усовершенствованные продукты или услуги, внедренные на рынке, в новые или усовершенствованные технологические процессы или способы производства (передачи) услуг, использованные в практической деятельности»¹. Согласно данной трактовке, отправным моментом инновационной деятельности является трансформация уже имеющейся идеи. С этим трудно согласиться, поскольку зарождение идеи, которая может быть реализована самостоятельно ее носителем, является первым этапом инновационной деятельности. Для того, чтобы инновационные идеи зарождались, порой необходимы значительные ресурсы, как материальные (затраты на подготовку соответствующих специалистов), так и временные. Подтверждением этого является широкая система финансирования (присущая в первую очередь зарубежным ВУЗам), как частного, так и государственного, в виде адресной или грантовой поддержки будущих специалистов, значительные средства, направляемые на повышение квалификации специалистов различных предприятий, осуществляющих инновационную деятельность. Кроме того, в приведенном выше определении отсутствует экономическая целевая составляющая, которая заключается в достижении соответствующего эффекта, который может выражаться в конечном счете в прямой или косвенной экономической выгоде, ожидаемой государством, получающем рост ВВП, доходов бюджета от роста налоговых поступлений от расширения инновационного сегмента экономики, собственниками и менеджерами инновационных компаний, а также другими участниками делового оборота, деятельность которых связана с инновационными компаниями (поставщиками, финансовыми институтами и т.д.).

Согласно Федеральному Закону «О науке и государственной научно-технической политике», инновационная деятельность представляет собой «...деятельность (включая научную, технологическую, организационную,

¹ http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/ind_2020/pril3.pdf

финансовую и коммерческую деятельность), направленная на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности» [1]. В данном определении делается акцент на реализацию проектов, а этап «зарождения научной идеи», так же, как и в определении Росстата, остается за его рамками.

Указанное определение содержится также в ряде публикаций. По мнению С.Д. Ильенковой, «Инновационная деятельность – деятельность по доведению научно-технических идей, изобретений, разработок до результата, пригодного в практическом использовании. В полном объеме инновационная деятельность включает все виды научной деятельности, проектно-конструкторские, технологические, опытные разработки, деятельность по освоению новшеств в производстве и у их потребителей – реализацию» [58, с. 318].

По мнению А.Д. Гохштанда, инновационная деятельность – это «деятельность, которая включает мероприятия по трансформации идеи в новый продукт, в усовершенствованный продукт, в новый подход организации управления. К инновационной деятельности предприятия можно отнести систему мероприятий, сущность которых заключается в использовании научного, технического и интеллектуального потенциала в целях получения нового продукта (услуги), новой технологии производства или улучшенных организационных решений в управлении предприятием» [46].

Демин Д.И. считает, что «инновационную деятельность следует рассматривать как целенаправленную и организованную деятельность, состоящую из совокупности различных видов работ, взаимоувязанных в единый процесс по созданию и производству инноваций» [49]. С данным мнением трудно согласиться, так как отдельные этапы создания и реализации инновационного продукта могут выполняться не как «единый процесс», а разделяться между несколькими самостоятельными предприятиями, каждое из которых специализируется на разных этапах (научные исследования, разработка ТЭО, опытно-конструкторские работы, внедренческая деятельность, коммерциализация и рыночное продвижение и т.д.).

По мнению Елоховой Е.В., кроме «финансовой целесообразности должна учитываться принципиальная новизна, патентная и лицензионная чистота, приоритетность направления инноваций, конкурентоспособность внедряемого новшества» [54].

Более широкий охват признаков инновационной деятельности есть у Берестовой Т.Ф., по мнению которой «инновационная деятельность начинается с возникновения идеи в сознании субъектов инновации (и ученых, и практиков), т.е. с научной деятельности. Однако полноценный инновационный процесс представляет собой совокупность процедур и средств, с помощью которых научное открытие или идея превращается в новшество (нововведение)» [37].

Судя по приведенным цитатам, их авторы дистанцируются от сущности понятия деятельности как таковой, акцентируясь на определении инновационной деятельности в организованной экономической форме – предприятия или частного предпринимателя. Следует отметить, что означает термин «деятельность» вообще.

В словаре Ушакова Д.Н. слово «деятельность» трактуется как «систематическое применение своих сил в какой-нибудь области» [102]. В «Большом энциклопедическом словаре» деятельность - это «специфическая человеческая форма отношения к окружающему миру, содержание которой составляет его целесообразное изменение в интересах людей; условие существования общества. Деятельность включает в себя цель, средства, результат и сам процесс» [38].

«Руководство Осло» - совместная разработка рекомендаций ОЭСР и Евростата по формированию информационной базы по инновациям дает понимание инновационной деятельности, как «все научные, технологические, организационные, финансовые и коммерческие шаги, которые фактически или по замыслу ведут к реализации инноваций. Некоторые из этих видов деятельности могут быть инновационными по своей сути, тогда как другие не содержат новизны, но необходимы для осуществления инновации» [22].

На наш взгляд, уточняя сущность понятия «инновационная деятельность», следует сформулировать его следующим образом. Инновационная деятельность –

это совокупность процессов и процедур, предпосылкой которых являются оригинальные научные, технические, технологические, организационные идеи, реализация которых направлена на создание интеллектуальных объектов, способных приносить экономические и иные прямые или косвенные выгоды различным субъектам – участникам инновационного процесса.

Предметом инновационной деятельности выступает так называемая «инновация», определение которой также нуждается в уточнении, поскольку в отношении этого термина общепринятая формулировка в настоящее время отсутствует, а в различных нормативных, научных, методических источниках его определяют относительно локальной задачи, рассматривая с точки зрения правовых, экономических, налоговых и иных контекстов.

Еще в начале XX века Й. Шумпетер в работе «Экономический анализа» описал особенности деятельности, характерные для инновационных компаний и в дальнейшем нашедшие отражение в «Руководство Осло». Ключевыми из них являются «использование новой техники, новых технологических процессов или новых рынков обеспечения производства; внедрение продукции с новыми свойствами; использование нового сырья; изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения; появление новых рынков сбыта» [108].

По мнению Й. Шумпетера, инновации представляют собой «инновация – это новая комбинация производственных факторов, мотивированная предпринимательским духом» [108]. Инновации являются главными драйверами развития экономики, на основе которых принципиально обновляются производственные процессы и методы управления производством, технологии, техника, продуктовая линейка, организация системы менеджмента в компаниях, логистические и маркетинговые приемы, появляются абсолютно новые трудовые функции, выполняемые высококвалифицированным персоналом, благодаря чему формируются устойчивые тренды роста интеллектуального капитала, а следовательно, и рыночной стоимости бизнеса.

Инновациям как важному экономическому потенциалу в развитых странах отводят большую роль, благодаря благоприятным рыночным условиям многие инноваторы становятся успешными предпринимателями, рыночная стоимость бизнеса которых определяется уровнем капитализации интеллектуальной собственности.

Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» раскрывает понятие инновации как «введенного в употребление нового или значительно улучшенного продукта (товара, услуги) или процесса, нового метода продаж или нового организационного метода в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях» [1]. Таким образом, инновационная деятельность разнородна, что накладывает отпечаток на организацию учета инновационных затрат и выгод.

«Руководство Осло» дает определение инновации как «введение в употребление какого-либо нового или значительно улучшенного продукта (товара или услуги) или процесса, нового метода маркетинга или нового организационного метода в деловой практике, организации рабочих мест» и выделяет «четыре основных типа инноваций: продуктовые, процессные, организационные и маркетинговые» [22].

Понятие «инновация» является предметом изучения большого круга специалистов, не только и не столько экономического профиля, сколько самих разработчиков и внедренцев инноваций. Анализ публикаций относительно этого понятия показал значительную вариативность его трактовки.

Так, ряд специалистов считают инновацией «итоговый результат создания и освоения (внедрения) принципиально нового или модифицированного средства (новшества), удовлетворяющий конкретные общественные потребности и дающий ряд эффектов (экономический, научно-технический, социальный, экологический)» [99].

Аналогично характеризуют инновацию авторы книги «Инновационный менеджмент» как «использование результатов научных исследований и разработок, направленных на совершенствование процесса деятельности

производства, экономических, правовых и социальных отношений в области науки, культуры, образования и других сферах деятельности общества» [59].

Другие специалисты в формулировке инноваций также акцентируют внимание на завершенности процесса ее создания, то есть «прибыльное использование новаций в виде новых технологий, видов продукции, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого или иного характера» [79].

Как следует из приведенных выше формулировок, инновация рассматривается в них не только как завершенный объект, но и прибыльный. С таким пониманием инноваций можно согласиться лишь отчасти, поскольку инновация, даже в случае достижения завершающего этапа работы над ней - создания опытного образца, возможности его регистрации в установленном законом порядке, может быть не востребована для коммерческих целей. Более того, не все инновации могут когда-либо приносить экономические выгоды в обозримом будущем. Такая ситуация возникает нередко в процессе осуществления инновационной деятельности и является условием, наличие которого предусмотрено даже в нормативных документах, регулирующих признание соответствующих расходов в бухгалтерском учете – ПБУ 14/2007 «Нематериальные активы» [13], ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» [15], ПБУ 10/99 «Расходы организации» [19].

Другие авторы, определяя понятие «инновация» трактуют ее как «развитие технологии, техники, управления на стадиях их зарождения, освоения, диффузии и т.п.» [92], что вступает в явное противоречие с ранее приведенными формулировками инновации, как завершенного прибыльного объекта.

Поскольку инновационная деятельность осуществляется не только организациями, но индивидуальными предпринимателями и другими физическими лицами, то с учетом направленности нашего исследования необходимо уточнить, какие субъекты могут считаться компаниями, осуществляющими инновационную деятельность. В рамках данной работы объектами изучения являлись различные

организации, осуществлявшие инновационную деятельность, признаком отнесения к числу которых являются имеющее отражение в учете и отчетности инновационные затраты, как в составе внеоборотных активов, так и в составе текущих расходов отчетных периодов.

В процессе осуществления инновационной деятельности субъектом хозяйствования происходит формирование инновационных активов – объектов управления, требующих идентификации, оценки, отражения в учете и отчетности, что в свою очередь требует конкретизации понятия «инновационный актив» как объекта учета и анализа и четкого представления о его характерных признаках с целью их фиксации в учетной политике организации.

Следует отметить, что мнения отечественных экономистов относительно определения указанного понятия значительно различаются. Так, по мнению Ю.М. Калашниковой, «инновационный актив – это совокупность имущества, определяющего состав, структуру и объем инновационной деятельности конкретного хозяйствующего субъекта» [61].

В статье Лиховидовой М.А. отмечается, что «Целесообразность формирования всей совокупности затрат научно-исследовательской деятельности на одном счете с формированием нового объекта учета – «инновационный актив» позволяет объединить весь массив документированной научно-технической информации по каждому научно-исследовательскому заданию» [70].

Рассматривая понятие инновационного актива с точки зрения нормативных положений российских и зарубежных регламентов учета инновационной деятельности, ряд авторов отмечает, что таковым является актив, «введенный в употребление или значительно улучшенный, контролируемый организацией в результате прошлых событий, стоимость которого в момент приобретения может быть справедливо измерена, и от которого предприятие ожидает получение будущих экономических выгод» [56].

Несколько схожую точку зрения высказывает Дудан М.А: «под инновационным активом следует понимать неотчуждаемую от своего носителя нематериальную собственность предприятия, созданную в результате

инновационной деятельности и способствующую получению в будущем экономических и (или) иных выгод при его длительном использовании» [51].

Анализируя приведенные определения понятия «инновационный актив», следует отметить, что авторы характеризуют его как объект бухгалтерского учета, абстрагируясь от того, что инновационные активы, наряду с объектами нематериальных активов, признаваемых таковыми в соответствии с правилами российских и международных стандартов учета и финансовой отчетности, должны включать и ту часть материальных оборотных активов, которые произведены или приобретены для последующей реализации с использованием инновационных компонентов, технологий, методов. Следует отметить, что инновационным активом может быть и основное средство, имеющее признаки инноваций, как приобретенное предприятием, так и созданное им в результате внедрения собственных или приобретенных инновационных разработок, кроме того в случае оценивания потенциальной рыночной стоимости компании, осуществляющей инновационную деятельность и имеющей соответствующий интеллектуальный капитал, инновационный актив можно идентифицировать как часть внутреннего гудвилла.

Обобщая мнения специалистов, расширяя и конкретизируя понятие инновационных активов, предлагаем его следующее определение для целей настоящего исследования: «инновационные активы – это контролируемые компанией и имеющие надежную стоимостную оценку права и привилегии на использование в производственной и иной деятельности, относящиеся к объектам интеллектуальной собственности, а также произведенные с их помощью объекты внеоборотных и оборотных активов, способные приносить экономические и иные выгоды» [90].

Важнейшим вопросом развития инновационной деятельности является эффективное использование созданных инновационных продуктов, когда они становятся частью активов предприятия. Для этого необходимо создание рациональной системы управления инновационными активами, которые представляют собой главный источник стратегического развития самого

предприятия как на микроуровне, так и макроэкономики в целом. В отношении понятия инновационной продукции, являющейся элементом инновационных активов, также нет однозначной интерпретации. Так, некоторые авторы относят к категории инновационной такую продукцию, если «производитель использует оптимальные современные технологии, повышает качество используемых ресурсов, но при этом учитывает изменение цен на них, повышает эффективность используемых ресурсов, применяя новые способы безотходных технологий и т.п.» [27]. С таким мнением трудно полностью согласиться, поскольку использование вышеперечисленных атрибутов можно отнести к любой продукции, пользующейся спросом, произведенной с использованием современных технологий и технических средств. При этом не обязательно применение инноваций, которые имеют определенные характеристики, закрепленные в целом ряде нормативных документов и авторитетных публикаций, описание которых приводилось выше.

Построение системы управления инновационными активами подразумевает рассмотрение в рамках инвестиционной стратегии комплекса мер, направленных, в конечном счете, на укрепление конкурентоспособности компании и рост рыночной стоимости бизнеса.

Важнейшими элементами управления инновационными активами, большая часть которых имеет признаки нематериальных активов (далее - НМА) организации, являются процедуры жизненного цикла таких объектов: первичной идентификации и оценки, оформления прав собственности, принятия к учету, последующих действий, связанных с их использованием и обесценением, определением генерируемых экономических выгод от их эксплуатации, выбытием и ликвидацией. В сравнении с другими видами нематериальных активов, инновационный актив выступает как наиболее юридически защищенная и вместе с тем, стратегически важная составляющая.

В международной практике под нематериальными активами обычно понимаются все юридически оформленные права в отношении явных и неявных привилегий компании или корпорации, обеспечивающие функционирование хозяйственной деятельности и влияющие на ее эффективность. Стоит отметить, что

в практической деятельности экономических субъектов далеко не все преимущества юридически оформляются. Отсюда возникает дифференциация нематериальных активов: юридически оформленные и отражаемые в активе бухгалтерского баланса организации, то есть идентифицируемые, и не оформленные юридически – не идентифицируемые и не отражаемые в бухгалтерском балансе, но имеющие рыночную стоимость, так называемый внутренний гудвилл (высокоэффективный менеджмент, сложившийся клиентский портфель, выгодное географическое расположение по отношению к рынкам сбыта продукции или снабжения ресурсами).

Еще одним важным понятием в исследовании результативности инновационной деятельности выступают «инновационные затраты», без четкой идентификации которых невозможно объективно оценить их целесообразность, аккумулировать их для первичной и последующей оценки стоимости конкретного инновационного актива. В процессе анализа финансово-экономической результативности инновационной деятельности затраты выступают одним из главных критериев, сравнение величины которых с экономическими выгодами от инновационных активов позволяет оценить сложившиеся и прогнозируемые индикаторы, на основе которых организация формирует политику в отношении тех или иных инновационных проектов.

В действующей нормативной базе содержится определение инновационных затрат, предназначенное для целей бухгалтерского, налогового и статистического учета, но для более широкого использования в аналитической практике оценки результативности инновационной деятельности необходимо обоснование такого понятия инновационных затрат, которое позволило бы комплексно исследовать весь объем информационных ресурсов и методических подходов для формирования рациональной системы управления инновационным процессом на микро-, мезо- и макро- уровнях.

Аналитический обзор российских и зарубежных публикаций позволил обобщить основные характеристики, с помощью которых различные авторы определяют понятие инновационных затрат. Так, некоторые авторы, не давая

общее определение, подразделяют их на «текущие и капитальные» [93]. Другие авторы формулируют понятие затрат на инновационную деятельность как «...проявление деловой активности хозяйствующего субъекта, сущность которых состоит в фактическом потреблении ресурсов, измеряемом в натуральных и стоимостных измерителях, и мотивированным получением прогнозируемых экономических выгод» [28]. В прикладном учетном аспекте инновационные затраты характеризуются как «затраты на осуществление мероприятий научно-технического прогресса с выделением учета затрат по подготовке, изготовлению и освоению новой техники, учета затрат на внедрение научно-технических достижений» [95].

Для учетных целей существуют характеристики объектов учета, которые признаются затратами (расходами), связанными с инновационной деятельностью. В частности, согласно ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы», расходы признаются в бухгалтерском учете при одновременном соблюдении «следующих условий:

- сумма расхода может быть определена и подтверждена;
- имеется документальное подтверждение выполнения работ (акт приемки выполненных работ и т.п.);
- использование результатов работ для производственных и (или) управленческих нужд приведет к получению будущих экономических выгод (дохода);
- использование результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ может быть продемонстрировано» [15].

Следует отметить, что ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» [15] и ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» [13] применяются к научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам, которые касаются разработки внеоборотных активов: основных средств и нематериальных активов, не учитывая иные виды инноваций. Учет инновационной деятельности необходимо вести в разрезе отдельных инновационных проектов, что

в дальнейшем обеспечит возможность проведения анализа эффективности каждого проекта, при этом методика бухгалтерского учета должна охватывать инновационную деятельность организации в целом, а в целях правильного учета затрат необходимо установить жизненный цикл инновации при планировании инновационного проекта.

Обобщая вышесказанное, предлагаем следующее определение инновационных затрат для целей настоящего исследования: инновационные затраты – это выраженные в денежной форме расходы, осуществляемые на всех этапах жизненного цикла инноваций как по работам, выполняемым самой организацией, так и по внешним исследованиям и разработкам, приобретенным у сторонних организаций, при этом результаты таких работ способны приносить экономические и иные выгоды.

1.2 Типология видов и объектов инновационной деятельности – структурная основа формирования методик оценки ее результативности

Всесторонний экономический анализ инновационной деятельности, объективная оценка ее результативности, обоснование оптимальных стратегических и оперативных управленческих решений невозможна без создания логической видовой структуры объектов инновационного управления, выявления прямых и опосредованных логических взаимосвязей между отдельными элементами, индикаторами и факторами, характерными для инновационного процесса как на уровне отдельных компаний, так и на уровнях мезо-и макро-управления инновационными активами.

Для разработки эффективной системы управления инновационной деятельностью, подкрепленной объективными результатами анализа ее результативности, необходимо создание структуры объектов управления, основанной на расширенной видовой классификации элементов инноваций.

Систематизация инновационных активов представляет процедуры, направленные в конечном счете на создание методик анализа и оценки эффективности их использования. В виду разнородности и множественности инновационных активов необходимо их ранжировать по различным признакам для типизации по назначению, источникам финансирования, срокам окупаемости инновационных затрат и т.д.

Реализация экономических выгод у организации-правообладателя инновационного актива может осуществляться в самых различных формах – от непосредственного использования в производственной деятельности, получения доходов в виде роялти от предоставления использования инновационного актива для производственных целей другим хозяйствующим субъектам до продажи прав на интеллектуальный актив по его рыночной стоимости, как правило, превышающей фактические затраты на его создание.

Исследование специальных российских и зарубежных публикаций, обзоров и методических рекомендаций, рассматривающих различные аспекты инновационной деятельности, показало, что масштабное и разностороннее представление видов инноваций и инновационных активов, систематизированных по ряду классификационных признаков, в них отсутствует. Те или иные источники раскрывают типы и виды инноваций лишь в определенных узких аспектах, либо представляют их в обобщенном формате, что не позволяет обеспечить разработку комплексной системы методического обеспечения их анализа и формирования системы оценочных индикаторов оценки и прогнозирования результативности инновационной деятельности.

Так, «Руководство Осло» выделяет всего четыре типа инноваций: продуктовые, процессные, маркетинговые и организационные [22].

Российский ученый А.И. Пригожин предлагает классификацию инноваций на основе пяти признаков: «распространенность, место в производственном процессе, преемственность, ожидаемый охват доли рынка, степень новизны и инновационный потенциал» [92].

Дополняя Пригожина А.И., Голдякова Т.В. предлагает классифицировать инновации еще по нескольким признакам: области применения, причинам возникновения, характеру удовлетворяемых потребностей, воздействию на экономику, на процессы и факторы производства [44].

Некоторые авторы, классифицируя виды инноваций, абстрагируются от такого важного признака, как научно-техническая новизна, что явно сужает периметр их исследования с точки зрения построения эффективной стратегии использования инноваций. Так, Голубев А.А. группирует и описывает виды инноваций по «предметным областям научно-технического и социального прогресса, методам анализа и источникам получения информации, причинам возникновения, целям разработки и сферам распространения, преемственности, особенностям процесса распространения, глубине вносимых изменений, типу новизны для рынка, месту в системе организации, уровню разработки и масштабам распространения» [45].

Расширение классификационных подходов позволяет решить целый ряд научно-методических и практических задач исследования процессов развития инновационной деятельности, оценить эффективность инвестиционных затрат и установить потребность и направления изыскания и использования комплекса ресурсов для повышения инновативности экономики. Систематизация видов инноваций служит основой для определения потребностей в тех или иных нововведениях по отраслям экономической деятельности, позволяя выделить наиболее значимые этапы инновационного процесса, спрогнозировать финансовые потребности и возмещение капитальных и текущих затрат, связанных с поэтапной разработкой и внедрением инновационных продуктов. Кроме того, структуризация типов и видов инноваций необходима для создания рациональных механизмов управления инновационной деятельностью на государственном, региональном, отраслевом уровнях, а также на микроуровне управления инновационной компанией.

Идентификация инноваций по множеству аспектов позволяет с необходимой точностью определить их характер, область применения, степень воздействия на

существующие экономические процессы и отношения, правовую принадлежность, а также экономические выгоды от обладания ими или временного использования.

На основе критического обзора и систематизации научных и методических публикаций нами дополнены классификационные признаки и соответствующие им виды инноваций (таблица 1.1).

Таблица 1.1 – Классификация видов инноваций

Признак	Виды инноваций
1. Цель и объект	товары, работы, услуги; технологические; процессные; организационные; маркетинговые; экологические; социальные.
2. Вид экономической деятельности	оборонный комплекс; космическая отрасль; химические производства; металлургия; энергетика; машиностроение; станкостроение; строительство; добывающие отрасли; связь; медицина; транспорт; информационные технологии; пищевые производства; торговля; агропромышленный комплекс; финансовая сфера и др.
3. Стадия разработки (инновационного процесса)	фундаментальные исследования; прикладные научные исследования; конструкторские работы; создание опытных образцов; начальная стадия производственного освоения инновации; коммерческое производство.
4. Способ использования	единичные; локальные; широко распространенные.

Продолжение таблицы 1.1

Признак	Виды инноваций
5. Оказываемое влияние	радикальное; улучшающее.
6. Способствование	возникновению новой отрасли; ликвидирующие старые отрасли; совершенствующие существующие (видоизменяющие).
7. Рыночное распространение	международные рынки; национальный рынок; локальный рыночный сегмент
8. Функция управления компанией	входящие (информационные потоки, сырьевая логистика, закупки ресурсов); внутрихозяйственные (информационные потоки, производство, внутренняя логистика, организационная структура); исходящие (информационные потоки, продажи).

Источник: составлено автором

По целям и объектам следует анализировать конкретные виды инноваций, как имеющих материально-вещественную форму, так и не имеющих физической формы. Например, к материальным инновациям следует отнести инновационные товары, работы, услуги, произведенные с использованием инновационных компонентов, технологий и т.п., но которые по своим характеристикам могут быть отнесены к инновациям с учетом нормативных положений, четко их определяющих. Вместе с тем, технологические, процессные, экологические, социальные инновации могут иметь как материальное, так и нематериальное воплощение.

Охват объектов и результатов инноваций по видам экономической деятельности является наиболее широким, поскольку в настоящее время трудно найти такую отрасль экономики, в которой бы не они создавались или не использовались.

Экономический анализ решает целый ряд актуальных управленческих задач, формируя специфические объекты исследования на различных стадиях разработки (стадиях инновационного процесса), начиная от фундаментальных и прикладных исследований, и заканчивая фазой производства для коммерческих целей.

По способу использования инновации можно рассматривать с точки зрения единичного уникального назначения либо локального использования в аналогичных производствах, а также их внедрение может носить широко распространенный характер применения в различных областях экономической и социальной жизни.

По степени оказываемого влияния внедрения инноваций следует рассматривать как влияние радикальное (принципиально новое, целостное, исключающее аналоги) или как улучшающее уже существующие объекты и процессы.

Инновации следует классифицировать по уровню способствования (влияния) развития, поскольку создание инновационного продукта (услуги, технологии и т.п.), которое может быть простимулировано многими причинами, может иметь последствия различного уровня и значимости для экономики - от глобального (возникновение новой или ликвидация устаревшей отрасли) до уровня совершенствования существующих отраслей и видов деятельности (видоизменяющие инновации).

Как правило, высокоразвитые страны, отличающиеся высоким уровнем инновативности экономики и темпами внедрения инновационных разработок, занимают лидирующие позиции в распространении (продаже) высокотехнологичных продуктов не только на своем внутреннем рынке, но и на международных рынках инновационных продуктов. Поэтому важным моментом в оценке активности инновационной деятельности организаций является анализ инноваций по структуре их рыночного распространения (рынков сбыта).

Классификация инноваций по функциям управления компанией также важна, так как различные инновационные продукты, услуги, технологии могут иметь различный уровень значимости в плане эффективности их использования. В процессе экономического анализа необходимо установить, на каких этапах управления бизнесом используемые инновации (организационные, технологические, технические и т.п.) дают наибольший результат, а где, несмотря на внедрение инноваций, реальный эффект оказывается меньше

ожидаемого. В данном случае целесообразно разделить инновации по функциям управления на входящие (информационные потоки, сырьевая логистика, закупки и т.п.), внутренние (внутренняя информационная среда, производство, внутренняя логистика, организационная структура и т.п.) и исходящие функции, направленные во внешнюю среду (информация для внешних пользователей, продажи и т.п.).

Стоит отметить, что данная классификация является наиболее емкой по охвату направлений ранжирования инноваций. Однако для учетно-аналитических целей она также не является достаточно полной, а главное – предметной, так как для решения учетно-аналитических задач: идентифицировать, определять стоимость, учитывать, отражать в отчетности, анализировать, оценивать достигнутую и прогнозируемую результативность инновационной деятельности, - необходимо использовать конкретные объекты учета – инновационные активы, инновационные затраты, инновационные доходы.

Представленные в специальных публикациях и нормативных документах классификации инноваций не являются классификациями инновационных активов, так как сущность этих двух понятий имеет значительные отличия, о чем было изложено в предыдущем параграфе. Анализ российских и зарубежных источников показал, что классификация инновационных активов вообще отсутствует. В таблице 1.2 представлены виды инновационных активов, сгруппированные по восемнадцати классификационным признакам.

Таблица 1.2 - Классификация инновационных активов

Признак	Виды
1. Уровень возмещения инновационных затрат	- высоко прибыльные; - средне прибыльные; - низко прибыльные; - невозмещаемые.
2. Вид инноваций	- новые продукты и технологические процессы, создающие инновационные продукты; - промышленная и научно-техническая собственность; - программные средства и базы данных; - опытные образцы; - инновационные средства производства; - организационные и маркетинговые новации.

Продолжение таблицы 1.2

Признак	Виды
3. Распространенность	- многофункциональные (множественно используемые в предприятиях различных отраслей экономической деятельности); - комбинированно-диффузные (используемые в сочетании с другими объектами); - единичные (однократно используемые).
4. Характер окупаемости	- самоокупаемые за счет экономических выгод, получаемых от непосредственного использования, продажи; - окупаемость при использовании.
5. Характер выгодности	- генерирующие доходы; - обеспечивающие решение социальных задач.
6. Степень оригинальности	- уникальные; - имеющие аналоги.
7. Глубина инновативности	- радикально-базовые, - совершенствующие (улучшающие общие характеристики, параметры имеющихся объектов), - индивидуально-модификационные (влияющие на отдельные свойства объектов).
8. Прогнозируемость получения экономических выгод	- с возможностью прогнозирования возвратных денежных потоков; - с невозможностью прогнозирования возвратных денежных потоков.
9. Период возмещения инновационных затрат	- краткосрочно возмещаемые (до 3 лет); - среднесрочно возмещаемые (от 3 до 7 лет); - долгосрочно возмещаемые (от 7 до 10 лет); - возмещаемые за длительный неопределенный период.
10. Вид затрат на создание инновационных активов	- долгосрочные инвестиционные затраты (фундаментальные исследования, НИОКР, оплата лицензий, проектно-изыскательские работы и т.п.); - долгосрочные затраты, сопряженные с инновационным процессом (строительство, приобретение основных средств, монтаж оборудования, испытания и т.п.); - капитализируемые текущие затраты по сопровождению инновационных проектов; - операционные расходы в процессе осуществления текущей инновационной деятельности (материальные, оплата труда, социальные отчисления, амортизация, прочие).
11. Уровень рынка реализации инновационной продукции	- мировой; - страновой; - отраслевой; - региональный; - локальный.

Продолжение таблицы 1.2

Признак	Виды
12. Финансовый источник	- собственный капитал; - заемные средства; - долевое участие; - средства федерального, регионального и местного бюджетов; - зарубежные инвестиции; - венчурные фонды; - негосударственные гранты; - средства аффилированных лиц; - средства общественных российских и международных организаций; - прочие источники.
13. Стадия производственно-реализационного цикла	- сырьевые; - производственные; - продуктовые; - логистические; - маркетинговые; - организационные.
14. Характер использования	- для собственных производственных функций; - для предоставления в пользование другим экономическим субъектам.
15. Метод оценки стоимости	- бухгалтерская (по фактическим затратам); - рыночная; - будущая учетная; - будущая дисконтированная; - восстановительная; - ликвидационная.
16. Регламентирование учета и финансовой отчетности как источников формирования информационной базы анализа	- по российским стандартам; - по национальным стандартам других стран; - по международным стандартам.
17. Правообладание	- принадлежащие организации на правах собственности; - не принадлежащие организации на правах собственности; - совместное обладание.
18. Инновационная преемственность	- замещающие (то есть полностью обновляющие имеющиеся объекты); - отменяющие (то есть вытесняющие устаревающие объекты); - возвратные (то есть принципиально совершенствующие и раскрывающие инновационные возможности существующих объектов).

Источник: составлено автором [на основании материалов 90]

Всесторонний охват представленных видов инновационных активов является основой для формирования направлений комплексного экономического анализа

ресурсного потенциала инновационной деятельности организации, а также выбора оценочных результативных показателей эффективности его использования.

Например, исследование инновационных активов организации по стадиям производственно-реализационного цикла и характеру и целям использования (пункты 13 и 14 таблицы 1.2) позволяет не только провести детальную оценку сложившейся структуры и динамики различных видов инновационных активов, но и спрогнозировать эффект от их дальнейшего использования для собственных производственных нужд либо от реализации на внутренних или международных рынках (пункт 11 таблицы 1.2). Рассматривая виды инновационных активов по финансовым источникам (пункт 12 таблицы 1.2), можно установить возможность и условия привлечения, их надежность, затратность в обслуживании, последствия по принятым обязательствам и т.п.

Эффективное решение задач по управлению инновационной деятельностью зависит, прежде всего, от обеспеченности организации ресурсным потенциалом. М.В. Мельник и Е.Б. Герасимова определяют ресурсный потенциал как «совокупность трудовых и производственных ресурсов предприятия, обеспечивающих непрерывность и эффективность его деятельности» [77]. В работе Огороковой Л.Г. ресурсный потенциал организации определяется как «совокупность ее ресурсов для обеспечения возможности достижения наибольшего экономического эффекта деятельности» [82].

Большая часть специалистов понятие ресурсного потенциала экономических субъектов хозяйствования отождествляет с экономическим потенциалом и рассматривает его как совокупность возможностей с акцентом на их экономическую составляющую. Примером такого подхода может служить целый ряд публикаций [68; 71; 74; 76,], в которых понятия «потенциал» и «ресурсы» рассматриваются как идентичные, а элементы экономического потенциала представляется гораздо шире, чем только экономические ресурсы.

По мнению Г.Б. Клейнера, категория «экономический потенциал» - это «степень эффективности комплексного использования ресурсов организации для достижения эффективности своей деятельности» [62].

Другие авторы, отмечая характеристики ресурсного потенциала организации, акцентируют внимание на его важнейшей составляющей – производственном потенциале. Так, А.Д. Шеремет выражает производственный потенциал как «максимально возможный выпуск продукции при эффективном использовании находящихся в распоряжении предприятия средств производства и труда» [107]. В работе В.И. Свободина отмечается, что «производственный потенциал организации может быть представлен совокупностью ресурсов для производства необходимого объема продукции» [97]. Расширяя рамки данного понятия, некоторые авторы утверждают, что производственный потенциал является «совокупностью ресурсов и потенциальных возможностей, при помощи которых может быть произведена качественная конкурентоспособная продукция определенного ассортимента и в необходимом объеме» [80].

Формулировки понятия ресурсного потенциала авторов по вопросам анализа и оценки эффективности его использования организацией, как правило, охватывают его составляющие. Так, Пласкова Н.С. отмечает: «Ресурсный потенциал организации состоит из трудовых, материальных и финансовых ресурсов» [87]. М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет, акцентируя внимание на целесообразности исследования ресурсного потенциала организации, отмечают, что его характеризует информация «об организационно-техническом уровне производства, производственных мощностях и их загруженности формируют представление об экономическом потенциале организации» [30].

По нашему мнению, понятие «ресурсный потенциал» в контексте экономического анализа инновационной деятельности организации следует рассматривать как совокупность трудовых, материальных, нематериальных, финансовых, интеллектуальных, правовых, информационных объектов управления, необходимых для достижения целей хозяйственной деятельности инновационной организации посредством генерирования экономических, социальных и иных выгод, направленных на удовлетворение потребностей различных стейкхолдеров. Схема элементов ресурсного потенциала инновационной деятельности организации представлена на рисунке 1.1.



Рисунок 1.1 - Структурная схема элементов и компонентов ресурсного потенциала инновационной деятельности организации

Источник: составлено автором

Экономический потенциал инновационной деятельности организации включает соответствующие виды объектов, отражаемые в активах и пассивах бухгалтерского баланса и представляют собой довольно специфичный перечень материальных и финансовых ресурсов.

Важнейшую часть ресурсного потенциала инновационной деятельности представляет человеческий (кадровый, трудовой) ресурс, характеризующийся высоким уровнем интеллектуальной составляющей, значительная доля которой определяется высококвалифицированным персоналом, способным генерировать идеи и воплощать их в реальные инновационные продукты. Часто трудовые ресурсы организации отождествляют с понятием «человеческий капитал» как совокупностью способностей, знаний, навыков, профессиональных компетенций, которыми обладают работники, и используют их для выполнения соответствующих трудовых функций. Еще в 1923 году один из видных американских представителей неоклассической экономической теории Ирвинг Фишер писал относительно человеческого ресурсного потенциала: «Человеческий капитал – приведенная дисконтированная величина дополнительной производительности людей с опытом и квалификацией, превышающая производительность неквалифицированного труда» [116, с. 347].

Устинова Л.Н. в отношении информационных ресурсов организации отмечает, что «Информационный ресурс и входящие в него знания и сведения входят в состав накопленного и действующего человеческого капитала, являются его базой и фундаментом» [104, с.510]. С этим мнением трудно согласиться, так как объединять в понятии «человеческий капитал» знания и сведения, - это все равно, что объединять, например, умственные способности работника и сведения (инструкции и т.п.) о технологическом процессе производства. Во-первых, знаниями может обладать индивидуум, но, чтобы они стали информационным ресурсом организации, необходимо выполнение определенных функций, в процессе которых генерируется полезная для деятельности организации информация. Во-вторых, человеческий капитал организации основывается на

возможности использования неотъемлемых физических и умственных способностей работников, тогда как те или иные информационные ресурсы могут быть приобретены организацией для достижения управленческих целей.

Представленные выше понятия и классификации видов инноваций, инновационных активов и ресурсов инновационной деятельности формируют структуру и последовательность их всестороннего исследования, направленного на выявление факторов активизации инновационной деятельности на всех уровнях и этапах управления, начиная с реализации программных установок, утвержденных соответствующими нормативными документами федерального уровня, и заканчивая конкретными экономическими субъектами хозяйствования.

1.3 Инновационный анализ – новое направление экономического анализа в условиях развития цифровой экономики

Развитие теории любой экономической науки стимулируется, как правило, двумя основными причинами, первая из которых – практическая востребованность. Накопление прикладных методических разработок в управлении деятельностью экономических субъектов в определенный момент, достигая своего максимума, нуждается в совершенствовании базовых положений экономической науки, что приводит к появлению ее новых объектов, видов и направлений, обогащению системы методов и приемов. Менеджмент компаний, осуществляющих инновационную деятельность, заинтересован в использовании современных подходов для разработки и реализации стратегических проектов, прогнозировании эффективности особого вида капитала – интеллектуального, который является для таких предприятий главным ресурсообразующим фактором.

Вторым стимулом развития теоретических основ экономического анализа, являются объективные закономерности развития экономической науки в целом. Классические научные основы экономического анализа, включающие

свойственную ему атрибутику – цель, задачи, предмет, метод, основополагающие научные определения, инструменты и т.п., разработанные отечественными и зарубежными учеными в прошлом веке, требуют обновления и комплементации с учетом современных реалий управления экономикой, стимулов развития, декларируемых соответствующими документами, определяющими направления развития государства на будущие 20-30 лет.

В 2017 году был опубликован указ Президента Российской Федерации «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы», направленный на повышение роли России в мировом гуманитарном и культурном пространстве, создание и применение российских информационных и коммуникационных технологий, обеспечение их конкурентоспособности на международном уровне. Сформулированное в данном указе определение цифровой экономики подтверждает ее связь с экономическим анализом: «Цифровая экономика – хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг» [4].

В послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию 20 февраля 2019 г. сказано, что «уже есть примеры успешных инновационных компаний. Нужно, чтобы их было намного больше, в том числе в таких сферах, как искусственный интеллект и обработка больших данных, интернет, робототехника»¹.

Развитию инноваций в области цифровизации экономики посвящена утвержденная Правительством Российской Федерации программа «Цифровая экономика Российской Федерации», реализация которой рассчитана до 2025 года

¹ <http://www.kremlin.ru/events/president/news/59863> Послание Президента Федеральному Собранию 20 февраля 2019 года.

[5]. Эта программа имеет непосредственное отношение к предметной области экономического анализа и развитию его научных основ. Программа дает четкое представление о месте, функциях, направлениях развития теории и практики экономического анализа, его значимости в плане методического обеспечения процессов развития цифровой экономики.

Формирование эффективного цифрового пространства невозможно без успешного решения задач по формированию качественного информационно-аналитического обеспечения системы управления экономикой, базовым источником которой является генерирование отчетной, плановой, стратегической информацией экономическими единицами, которая агрегируется на каждом следующем уровне управления и, в конечном счете служит информационной базой государственных функций управления, определяя макроэкономические индикаторы социально-экономического развития страны.

Развитие цифровой экономики определяется инновационной активностью хозяйствующих субъектов, что в свою очередь, актуализирует управленческие задачи, информационную основу которых призван обеспечить достаточной новый вид современного стратегического экономического анализа – инновационный анализ. Учитывая важность задач экономического анализа в реализации программы создания цифровой экономики, некоторые ученые конкретизировали ее сущность относительно учетно-аналитической области на уровне организации, рассматривая ее как «системное цифрование, кодирование и упорядочение свершившихся и планируемых операций, осуществляемых внутренними и внешними субъектами в отношении хозяйственной деятельности организации (предприятия), для качественного информационно-аналитического обеспечения всех функций управления, направленных на достижение оптимального уровня результативности ее деятельности» [86].

Теория экономического анализа еще в самом начале XXI века, опережая появление в России программных документов относительно инновационной стратегии и цифровой экономики, развиваясь в части научных основ, обогатилась

принципиально новыми направлениями, видами, методами и современными программными и техническими средствами. Следует отметить, что формирование нового вида экономического анализа – стратегического [85] способствовало решению ряда важнейших управленческих задач в области инновационной деятельности.

Современные научные основы экономического анализа характеризуются дальнейшим развитием процесса становления его видов, направлений и методов, среди которых следует отметить так называемый инновационный экономический анализ, определение которого сформулировано в работах ряда отечественных экономистов [86; 88; 36; 100; 41].

Так, по мнению Н.С. Пласковой, «Инновационный экономический анализ, востребованный на начальном, последующих и завершающих этапах цикла инновационного процесса, способствует формированию целей и задач инновационной деятельности, разработке и качественному мониторингу реализации инновационной стратегии, позволяет объединить в едином контуре всю необходимую цифровую информацию» [86].

Другие специалисты считают, что «Инновационный анализ – это единая информационная система качественных и количественных показателей, критериев и методов, предназначенная для оценки потребности, возможности, целесообразности и эффективности внедрения и использования инноваций в деятельности хозяйствующего субъекта без угрозы его дальнейшему функционированию» [66].

Активизация инновационного сектора экономики в нашей стране стимулирует развитие научной базы исследований, формирующей обоснованное с точки зрения теории и практики методическое обеспечение информационно-аналитической системы управления инновационной деятельностью на макро-, мезо- и микро- уровнях, способствующее реалистичной оценке ее эффективности и видению актуальных перспектив ее развития, определению потребности в ресурсах для реализации глобальных программ, утвержденных на уровне

руководства страны. Таким образом, в плане развития теоретических основ экономического анализа возникает необходимость выделения особого направления – инновационного анализа с обоснованием присущих ему целей и задач, объектов и субъектов, методов и методик.

Следует отметить стратегическую значимость инновационной деятельности как одну из специфических ее характеристик, что весьма важно и для разработки методического обеспечения системы управления всех уровней ее иерархии, как для каждого инновационного предприятия, а также для самого высокого уровня - экономики страны в целом. Стимулирующим глобальным фактором активизации инновационного развития, стал целый ряд основополагающих документов последних нескольких лет [2; 4], среди которых непосредственно относящимся к предметной информационно-аналитической области является Распоряжение Правительства Российской Федерации «Цифровая экономика Российской Федерации», которое в значительной мере способствовало формированию базовых основ инновационного экономического анализа, целью которого является информационно-аналитическое сопровождение процессов выполнения масштабных государственных программ инновационного развития на всех уровнях управления инновационным процессом [5].

Резюмируя факторы активизации развития видов и направлений экономического анализа, способствовавшие появлению его нового направления – инновационного анализа, можно отразить объективный процесс их формирования следующим образом (рисунок 1.2).



Рисунок 1.2 - Схема формирования нового научного направления -
инновационного экономического анализа

Источник: составлено автором

В соответствии с логической схемой формирования нового научного направления – инновационного экономического анализа, исходным стимулом стала практическая востребованность реформирования не только методических подходов его использования, но и необходимость обновления для этих целей ряда методологических основ, включая терминологический понятийный аппарат, видовые классификации научной атрибутики, систему методов и приемов для каждого этапа исследования результативности инновационной деятельности на макро-, мезо- и микро- уровнях управления.

Развивая теоретические положения экономического анализа, следует выделить понятие инновационного экономического анализа. По нашему мнению,

«инновационный экономический анализ представляет собой систему сбора, обработки и предоставления финансово-экономической информации о результатах инновационной деятельности экономического субъекта с целью оценки эффективности текущих процессов разработки и реализации инноваций, а также поиска резервов повышения результативности хозяйственной деятельности за счет внешних и внутренних факторов инновационной среды» [91].

Поскольку основу инновационной деятельности составляет совокупность инновационных проектов, характеризующихся определенными этапами, на различных стадиях ведения инновационной деятельности следует применять особый методический инструментарий экономического анализа, соответствующий каждому виду экономического анализа, которые представлены в таблице 1.3.

Таблица 1.3 - Содержание инновационного экономического анализа на этапах инновационной деятельности организации

Этап инновационной деятельности	Содержание анализа
1. Фундаментальные научные исследования и разработки	Итоговый и перспективный анализ
2. Планирование и прогнозирование инновационной деятельности	Перспективный долгосрочный анализ
3. Прикладные научные исследования и разработки	Итоговый и перспективный анализ
4. Формирование целей и разработка инновационных проектов	Перспективный анализ
5. Бизнес-планирование инновационного проекта	Прогнозный долгосрочный и краткосрочный анализ
6. Деятельность по реализации инновационного проекта	Оперативный и перспективный краткосрочный анализ
7. Применение и коммерциализация инновации	Оперативный анализ
8. Оценка эффективности инновационного проекта	Итоговый анализ
9. Стратегирование инновационной деятельности	Стратегический долгосрочный анализ

Источник: составлено автором [на основании материалов 91]

Отдельные аналитические направления, соответствующие этапам инновационной деятельности, и составляют видовую классификацию

инновационного экономического анализа. Вместе с тем, инновационный экономический анализ нуждается в разработке оригинальных методик, создании системы традиционных и специфических методов обработки информации, что объясняется уникальностью предмета инновационной деятельности, порой отсутствием аналогов создаваемых инновационных активов, продукции, услуг.

Инновационный анализ как одна из важнейших функций управления инновационным процессом является весьма востребованным на всех его этапах, встраивание его приемов и методического инструментария в общую систему управления инновационной деятельностью способствует созданию адекватной системы информационно-аналитического обеспечения менеджмента компаний информацией, соответствующей требованиям объективности, единства, оперативности, рациональности. Несмотря на высокий уровень научно-методических разработок в области менеджмента, управленческие решения в значительной степени интуитивны, а в управлении инновационной деятельностью интуитивное видение выгодности того или иного проекта выходит на первый план.

Научные основы экономического анализа в последние два десятилетия активно адаптируются с учетом влияния динамично развивающихся процессов глобализации в различных сферах социально-экономической и политической жизни. Существенное влияние на трансформацию методологии экономического анализа, его методы и видовое многообразие оказывают современные тенденции цифровизации всех функций менеджмента. Возрастание объемов генерируемой информации в геометрической прогрессии, ускорение информационного оборота данных, расширение круга их потребителей, выдвигающих порой новые требования к информационно-аналитическому обеспечению для обоснования управленческих решений оперативного и стратегического характера диктуют необходимость обновления существующих видов и методов экономического анализа и дополнения их спектра принципиально новым методическим инструментарием.

Развитие инновационной деятельности нуждается в создании соответствующего научно-методического аппарата экономического анализа, одной из особенностей которого является использование современных технологий обработки информации и адекватных технических средств для получения надежной многоуровневой системы информационно-аналитического обеспечения с возможностью агрегирования и детализации массивов данных, персонифицированной, иерархичной, высокоскоростной и удобной для восприятия форме информации каждому участнику инновационного процесса.

Важнейшей составляющей научных основ экономического анализа является комплекс методов и приемов исследования объектов. Классическая система методов экономического анализа была разработана основоположниками этой науки – М.И. Бакановым, С.Б. Барнгольц, С.К. Татуром, А.Д. Шереметом [30; 31; 35; 101; 105].

В современных условиях появляются принципиально новые объекты анализа, области и виды деятельности, технические и программные средства сбора и обработки данных, поэтому, на наш взгляд, разделение всей совокупности методов экономического анализа на традиционные и экономико-математические [30] нуждается в трансформации и дополнении таким образом, чтобы обрабатываемые с их помощью массивы данных и формируемые выходные аналитические результаты отвечали информационным потребностям внешних и внутренних пользователей – участников инновационного процесса.

Считаем целесообразным систематизировать совокупность методов экономического анализа, используемых в процессе исследования инновационной деятельности организации, по нескольким группировочным признакам: аналитическим подходам, назначению, этапам проведения, виду анализа, источникам информации, углубленности анализа (таблица 1.4).

Таблица 1.4 - Группировка методов экономического анализа для исследования инновационной деятельности организации

Группировочный признак	Виды методов
1. Аналитические подходы	- количественные методы - качественные методы
2. Назначение	- методы комплексных оценок - методы детализированного анализа - методы факторного анализа
3. Этапы проведения анализа	- методы первичной обработки данных - методы последующей обработки информационных потоков - методы итогового анализа
4. Вид анализа	- методы ретроспективного анализа - методы оперативного анализа - методы стратегического анализа
5. Источник информации	- методы анализа финансовой отчетности - методы анализа внутренней управленческой отчетности - методы анализа эпизодических данных - методы анализа внешней рыночной среды
6. Углубленность анализа	- традиционные методы - экономико-математические методы - специфические методы

Источник: составлено автором [на основании материалов 89]

Для всестороннего исследования инновационной деятельности организации и наибольшего охвата объектов анализа и формирования комплексной оценки ее результативности с выявлением и измерением влияния на нее различных факторов может быть востребован весь перечень приведенных выше методов, а также привлекаться отдельные методы исследования из смежных областей научных знаний, в которых используются специальные подходы, ориентированные на обеспечение различных функций управления (методы управления ресурсами, методы оптимизации организационной структуры управления производством, логистические методы, маркетинговые и т.д.).

Формирование инновационного экономического анализа, его внедрение в информационно-аналитическую практику инновационных компаний будет способствовать выработке оптимальной политики, направленной на минимизацию уровня неопределенности в оценке рисков инвестирования в инновационные проекты, содействовать росту их инвестиционной привлекательности, укреплению

конкурентоспособности на российском и международном уровнях. Совершенствование теоретической и методологической основы экономического анализа в условиях активизации инновационных процессов создает основу для разработки системы аналитических индикаторов и их критериальных параметров с использованием количественных и качественных характеристик контролируемых показателей сложившейся и прогнозируемой результативности инновационной деятельности.

ГЛАВА 2 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

2.1 Принципы формирования структуры информационных потоков инновационной компании

Обоснование системы управления эффективностью инновационных предприятий базируется на качественном информационно-аналитическом обеспечении возможностей использования оперативной и стратегической информации для формирования текущих и перспективных бизнес-планов, реализация которых способствует росту эффективности инновационной деятельности как отдельного экономического субъекта, так и в целом инновационной отрасли страны.

Разработка адекватных методик с использованием соответствующих методов экономического анализа предполагает использование различных информационных массивов данных, генерируемых инновационными организациями на различных этапах создания инновационных активов, начиная от научной идеи и создания опытного образца вплоть до ее внедрения в производство с целью извлечения прибыли.

Традиционно система информационного обеспечения экономического анализа деятельности хозяйствующих субъектов рассматривается различными авторами как совокупность учетных, внеучетных и отчетных данных [31; 78; 85; 106].

На наш взгляд, система информационного обеспечения анализа инновационной деятельности должна быть представлена более широким контентом, включающим основные информационные блоки, представленные на рисунке 2.1.

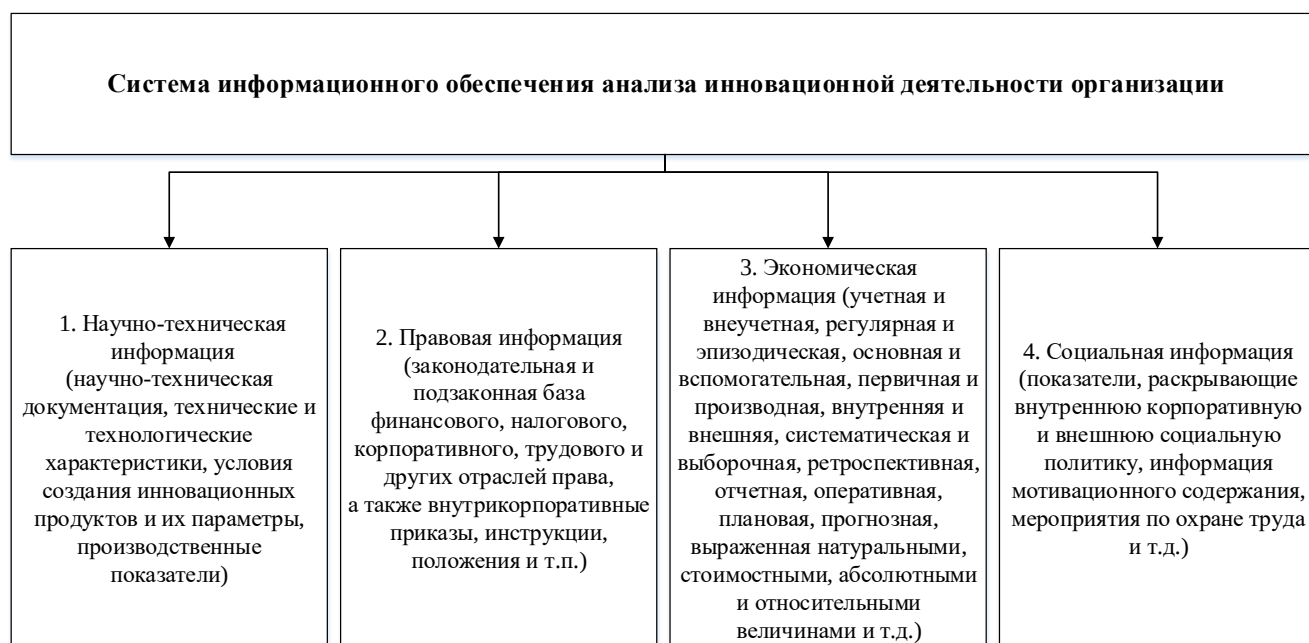


Рисунок 2.1 - Схема информационного обеспечения анализа инновационной деятельности организации

Источник: составлено автором

Различный характер, объем, детализация информационных массивов обуславливают необходимость определения понятия системы информационного обеспечения, необходимой для проведения комплексного анализа деятельности инновационных компаний, которая, по нашему мнению, представляет собой многоуровневый динамичный интегрированный функциональный контент, предназначенный для удовлетворения запросов внешних и внутренних субъектов, имеющих прямые и косвенные интересы в отношении компании, осуществляющей инновационную деятельность.

Содержание информационной системы анализа инновационной деятельности определяется не только конкретными управленческими задачами, решаемыми непосредственными участниками инновационного процесса и их контрагентами, но и отраслевой принадлежностью компании, масштабами хозяйственной деятельности, организационной структурой управления, организационно-правовой формой функционирования бизнеса, ресурсными возможностями использования современных средств и технологий, наличием

соответствующего персонала, способного эффективно выполнять функции текущего пополнения первичных данных, их преобразования и представления в удобной для восприятия форме внутреннему менеджменту различного уровня, а также внешним заинтересованным субъектам.

Бесспорно, что генерируемая в процессе жизнедеятельности информация, используемая для всестороннего анализа инновационного бизнеса, должна отвечать определенным требованиям. Основными критериями качества информации, выдвигаемыми различными международными и национальными организациями (Евростат, Росстат, Международный валютный фонд и др.) признаются такие, как содержательность, полнота, достоверность, сопоставимость, прозрачность, своевременность, доступность, полезность, релевантность.

Рациональная организация информационно-аналитической системы для управленческих целей является важной задачей, решение которой возможно на основе реализации принципиально нового управленческого, организационного и методического подхода, а также посредством внедрения инновационных разработок в области IT-технологий. Это позволит качественно преобразовать управление любой компанией, и в первую очередь, компанией, осуществляющей инновационную деятельность. В настоящее время лишь некоторые крупнейшие субъекты бизнеса располагают современными техническими, технологическими и финансовыми ресурсами, способными эффективно решить задачи внедрения в свою организационную структуру управления таких моделей и методов, которые позволяют минимизировать издержки, исключить дублирование ввода первичной информации, объединить все информационные потоки в единый контур, обеспечить высокую скорость обработки и адресной подачи информационных ресурсов для соответствующих субъектов на все уровнях управления хозяйственными процессами.

К числу наиболее актуальных проблем, снижающих качество информационно-аналитического обеспечения инновационных компаний, следует отнести:

- отсутствие централизованной координации разрозненных информационных потоков отдельных функционалов общей организационной структуры компаний;

- осуществление планирования текущей операционной деятельности и разработки стратегических планов, как правило, путем составления разрозненных по отдельным аспектам деятельности и функциональным подразделениям документов, которые порой невозможно интегрировать в единый бизнес-план или проект;

- отсутствие механизма упреждающего контроля, предотвращающего превышение фактических расходов над плановыми значениями в части номенклатуры, цены, объемов и платежей и основанного на системной автоматизированной аналитической обработке не только фактических оперативных данных, но и планируемых управленческих действий;

- отсутствие способа разделения реальных (денежные средства и материальные ценности) и номинальных (различные начисления) финансово-экономических потоков, а также технологии установления их экономически обоснованных взаимосвязок;

- отсутствие возможности оперативного (ежедневного) формирования отчета по расширенному спектру показателей на основании учетных данных, так как структуры различных планов и учетных регистров имеют существенные отличия;

- отсутствие функции ежемесячного анализа финансово-хозяйственной деятельности по расширенному перечню аналитических показателей;

- отсутствие экономико-математического алгоритма получения оценки системы управления бизнес-процессами по необходимому кругу анализируемых показателей для определения экономического состояния организации в целом, а также по каждому функциональному подразделению, дивизиону, центру ответственности, характерным группам ресурсов, не позволяет своевременно и обоснованно выявить и измерить влияние негативных факторов на уровень и динамику результативности деятельности компании, а также персонифицировать

ответственность за допущенные ошибки, начиная с менеджеров высокого уровня и заканчивая так называемыми «линейными» работниками – исполнителями;

- относительные ограничения существующего плана счетов, достаточно жесткие регламенты ведения бухгалтерского учета, что приводит к формированию существенных отклонений отчетных показателей бухгалтерской отчетности организации от ее реального финансово-экономического состояния;

- высокая степень локализованности по отдельным функциям управления существующих технико-технологических и программных возможностей автоматизированного сбора и обработки информации, генерируемой в процессе осуществления хозяйственной деятельности инновационной компании, что не позволяет совместить информационные потоки в единый контур глобальной базы данных.

Перечисленные причины не позволяют оперативно и качественно формировать внутренние и внешние отчетные регистры, составлять комплекс взаимоувязанных бюджетных индикаторов, проводить качественный финансово-экономический анализ для целей контроля, планирования и стратегического управления компанией, сопоставлять фактические данные внутреннего управленческого учета с данными бухгалтерского (финансового) учета, осуществлять системный контроль финансово-хозяйственной деятельности по необходимому перечню характеристик всех направлений, видов деятельности в разрезе подразделений, сегментов и центров ответственности. В настоящее время практически любая компания испытывает затруднения в части оперативного перераспределения ресурсного (прежде всего, финансового) потенциала для эффективного реагирования на ту или иную складывающуюся хозяйственную ситуацию и принятия текущих решений по корректировке плановых показателей в оперативном режиме.

Следует отметить, что в существующих системах сбора и обработки баз данных, автоматизирующих функции управления предприятием, только функция ведения бухгалтерского учета и составления отчетности автоматизированы

практически полностью. В части функций планирования, бюджетирования и разработки инвестиционных планов предлагаемые на рынке программные средства ИТ-технологий позволяют решать эти задачи фрагментарно, формируя отдельные показатели. В части решения аналитических задач по оценке финансово-хозяйственной деятельности автоматизированы лишь отдельные задачи финансового анализа с формированием небольшого перечня показателей, используемых для констатации факта сложившейся финансовой ситуации, но не позволяющие детально изучить и рассчитать влияние различных факторов, повлиявших на сложившуюся ситуацию. Кроме того, автоматизация расчетов и представления традиционного перечня финансовых показателей (ликвидности, рентабельности, оборачиваемости, финансовой устойчивости) предполагает использование данных форм официальной бухгалтерской отчетности, имеющих единый регламент представления без учета отраслевых, масштабных, правовых и иных особенностей хозяйственной деятельности предприятия.

Традиционные принципы формирования баз данных для составления финансовых отчетов, сформировавшиеся в течение последних десятилетий, существенно отстали от потребностей современной, движимой знаниями, экономики и активного процесса цифровизации, интегрируемого во все области жизнедеятельности общества. Устоявшиеся стандарты, нормы регулирования и модели информатизации с большим трудом поддаются изменению. Недостаточное продвижение новых цифровых технологий, излишняя регламентация сферы бухгалтерского учета, превосходство налогового законодательства над корпоративным и финансовым, нежелание большинства компаний повышать информационную прозрачность бизнеса, а порой, и сознательное вуалирование данных отчетности, сдерживает попытки внедрения технологий, способствующих вывести качество информации о хозяйственной деятельности того или иного субъекта бизнес-отношений на новый уровень.

В современных условиях нужны новые подходы организации системы информации, обеспечивающий качественной информацией различных

стейкхолдеров. Это положение подтверждается целым рядом официальных документов самого высокого уровня относительно информационной политики государства¹.

Главной целью предлагаемой методики комплексного цифрования (кодирования), базирующейся на принципе связанности, является формирование системы управленческой информации в процессе деятельности инновационной компании, способствующей созданию качественного информационно-аналитического обеспечения заинтересованных пользователей. В результате создания такого каскадного информационного комплекса разработан формат каскадной интегрированной отчетности, содержащей оперативную, прозрачную, достоверную и удобную для понимания менеджментом информацию, содержащую взаимоувязанные агрегируемые и, при необходимости, легко детализируемые показатели экономической деятельности для нужд корпоративного управления.

Разработанный и предлагаемый нами механизм функционирования системы информационного обеспечения управления позволяет менеджменту решить проблему информационных пробелов и недостатков, имеющих у существующих моделей. Кроме того, разработанный механизм дает возможность отвечать практически на любые информационные запросы пользователей с учетом адресности подачи информации, а также ограничений прав доступа различных категорий лиц. К числу информационных массивов, достаточно оперативно и достоверно раскрывающих необходимую информацию, можно отнести:

- отчеты различного формата, содержащие сопоставимую аналитическую и оценочную информацию по всему комплексу наблюдаемых агрегируемых и дезагрегируемых показателей;

¹«Основы государственной политики Российской Федерации в области международной информационной безопасности на период до 2020 года», утв. Президентом Российской Федерации 24 июля 2013 г. № Пр-1753; Приказ Росимущества от 22.08.2014 г. № 306 «Об утверждении Методики самооценки качества корпоративного управления в компаниях с государственным участием»; «Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года» (разработан Минэкономразвития России) и др.

- сбалансированные бюджетные показатели с различным временным горизонтом и детализацией в целом по предприятию и его отдельным сегментам, видам деятельности, дивизионам, функционалам и т.п.;
- показатели системы «контрольных точек», ориентированной за оперативные и ретроспективные запросы внутреннего менеджмента;
- стоимость бизнеса, основанную на учетных и рыночных оценках с использованием ряда методов и методик для определения перспектив дальнейшего развития организации и раскрытия ценности компании для собственников, инвесторов, кредиторов.

Благодаря разработанному механизму управления информационными потоками инновационной компании, в основу которой был положен принцип связанности, становятся возможны:

- ежедневный мониторинг бизнес-плана по функциям управления и цепочке бизнес-процессов с конкретизацией обнаруженных отклонений от плановых значений показателей, а также детальным и оперативным факторным анализом наиболее существенных показателей системы бизнес-мониторинга;
- разработка системы внутренних нормативов и регламентов использования ресурсного потенциала инновационной компании с целью обоснования оптимальных операционных, текущих, инвестиционных, инновационных бюджетов, содержащих структурированные и взаимоувязанные показатели;
- оперативное принятие управленческих решений и воздействия внутреннего менеджмента инновационной компании на соответствующие объекты управления (ресурсы, процессы и т.д.), требующие корректировки контрольных точек ответственности каждого исполнителя и руководителей разного уровня.

Предлагаемая модель каскадного цифрования (далее - МКЦ) элементов системы управления экономической деятельностью, разработанная на основе реализации принципа связанности, позволяет сформировать сбалансированный финансово-хозяйственный бюджет и организовать оперативный контроль его выполнения. Данная модель выполняет также важную функцию «цифрового

барьера», направленного на минимизацию (или полное исключение) негативных влияний так называемого «человеческого фактора».

В основу разработки и дальнейшего функционирования модели каскадного цифрования были положены следующие принципы, на которых базируются все элементы МКЦ (структура, связи, механизмы, методы, программное обеспечение, вычислительная и коммуникативная техника, требования к качеству входящих информационных потоков, а также аналитических информационных файлов, направляемых заинтересованным пользователям), рисунок 2.2.

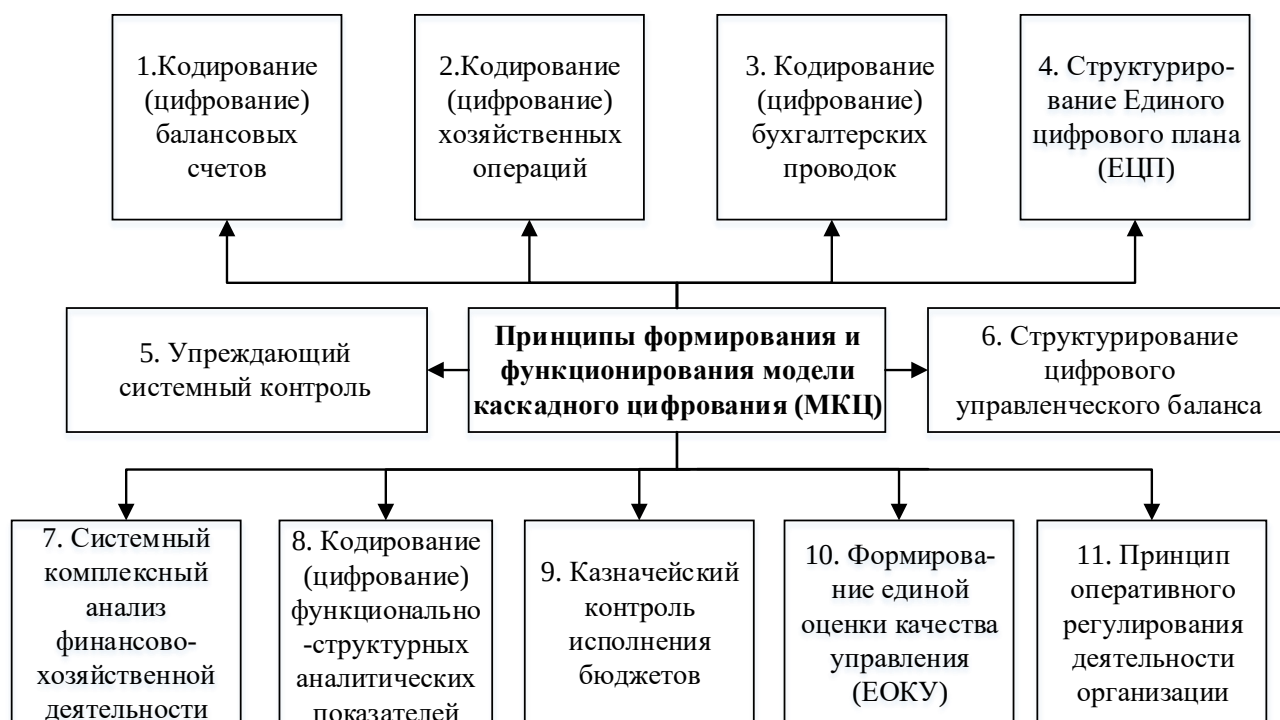


Рисунок 2.2 - Принципы формирования и функционирования МКЦ

Источник: составлено автором

Остановимся более детально на описании принципов создания модели каскадного цифрования информации о хозяйственной деятельности инновационной компании.

1. Принцип кодирования (цифрования) балансовых счетов. Все счета бухгалтерского учета подразделяются по своей экономической сущности на три группы: доходы, расходы, финансовые источники и их вложения в целях создания

Единого Цифрового Плана (далее - ЕЦП) и Цифрового Управленческого Баланса (далее - ЦУБ). Каждый балансовый счет соответствует показателю, которому присвоен код, состоящий из разрядов, отражающих с необходимым уровнем детализации (уровнями кодирования) информацию, необходимую для анализа и планирования финансово-хозяйственной деятельности, а также формирования управленческой отчетности.

2. Принцип кодирования (цифрования) хозяйственных операций. Традиционно регистрация, накопление и обобщение информации о хозяйственных процессах предприятия формируется на основе бухгалтерских записей по балансовым счетам с возможной детализацией по субсчетам в соответствии с утвержденным Минфином Российской Федерации Планом счетов. Существующая техника бухгалтерского учета не позволяет объединить экономическую и юридическую суть хозяйственных операций и их последствий для финансового положения, финансового результата, собственной чистой денежной позиции, а главное, - не позволяет оценить влияние внутренних и внешних факторов на текущую бизнес-ситуацию, ее последствия в грядущем бюджетном периоде и на отдаленную перспективу.

В нашей модели в целях сохранения юридического и экономического смысла хозяйственных операций применяется разделение наименования каждой бухгалтерской проводки на две составляющие с присвоением каждой из них кода, который связан с кодом соответствующего показателя.

3. Принцип кодирования бухгалтерских проводок. Связанность закодированных бухгалтерских проводок и первичных документов обеспечивает контроль недопущения выполнения некорректных хозяйственных операций, завышения или занижения уровней нормативных показателей. Регистрация любой хозяйственной операции выполняется в соответствии с кодами по типовым бухгалтерским проводкам, одновременно отражающимся в ЦУБ и стандартных учетных регистрах.

4. Принцип структурирования Единого цифрового плана (ЕЦП). В соответствии с производственным планом и конструкторско-технологической документацией по взаимосвязанным установленным нормативам рассчитываются плановые показатели, отражаемые в ЕЦП, который на основе принципа связанности объединяет сегменты планов по различным аспектам деятельности организации.

5. Принцип упреждающего системного контроля. Посредством механизма внутреннего аудита предотвращается осуществление операций с различными нарушениями и неправомерными действиями тех или иных менеджеров и исполнителей, осуществляется контроль фактических расходов в сравнении с плановыми по всей номенклатуре товаров, работ и услуг, а также движению денежных средств в связи с оплатой задолженности поставщикам и подрядчикам.

6. Принцип структурирования цифрового управленческого баланса. Предлагаемая методология кодирования хозяйственных операций предполагает автоматизированное формирование новой структуры ЦУБ, интегрирующей информацию учетных регистров и бухгалтерской отчетности. Данная информация координируется с отчетом об исполнении бюджетов и данными ЕЦП и является детализированной, достоверной и интегрированной по принципу связанности. Новая структура ЦУБ позволяет представить информацию по выполненным бухгалтерским операциям в разрезе каждого кода показателя с учетом кодов хозяйственных операций в доступной для восприятия и понимания форме информации, адресованной менеджерам различного уровня.

7. Принцип системного комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности. Предлагаемая модель каскадного цифрования предусматривает:

- возможность ежедневного анализа производства и реализации продукции;
- детализированную и комплексную оценку ключевых (расчетных) аналитических показателей, ориентированных на любые информационные запросы внутренних менеджеров компании;

- расчет показателей абсолютной и относительной экономии (потерь) всего комплекса используемых ресурсов по сравнению с установленными внутренними нормативами;

- формирование ежедневной отчетности об исполнении бюджетных показателей по расширенному, укрупненному, локальному перечням.

Данный метод, основанный на реализации принципа связанности, позволяет проанализировать затраты и финансовые результаты по каждому проекту, направлению деятельности и по инновационной компании в целом. Принцип устанавливает взаимосвязь не только всей совокупности наблюдаемых показателей ЕЦП, внутренних и внешних финансовых и нефинансовых отчетов с ЦУБ, но также образует структурную информацию по всем функциям управления инновационной деятельностью организации.

8. Принцип каскадного кодирования (цифрования) функционально-структурных аналитических показателей. Данный принцип ориентирован на информационно-аналитические потребности вертикально и горизонтально интегрированных компаний, имеющих в своей структуре дочерние и зависимые общества организаций. Особенную актуальность реализация этого принципа приобретает для таких бизнес-структур, как госкорпорации, позволяя провести анализ по госзаказам, инновационным и иным проектам, объектам и т.д. Данный принцип позволяет разработать классификацию показателей, ориентированную на сбалансированное нормирование, планирование, контроль состава, структуры и динамики доходов, расходов, ресурсов, финансовых источников средств каждой подведомственной организации и группе компаний в целом, а также получение оперативной сводной сопоставимой производственно-экономической и финансовой информации, формирование сбалансированного бюджета и «точечного» контроля его исполнения.

9. Принцип казначейского контроля исполнения бюджетов. Данный принцип предполагает использование единого казначейского счета материнской компании (или головного офиса организации, имеющей структурные подразделения,

филиалы и т.п.) для централизованного контроля исполнения бюджетов подведомственных структур, каждая из которых получает индивидуальный лицевой счет. Казначейское исполнение бюджетов осуществляется на основании присвоенных кодов функционально-структурного назначения. Такой подход позволяет централизовать временно имеющиеся свободные финансовые ресурсы подведомственных структур и направлять их для целей внутреннего кредитования. Это способствует предотвращению таких ситуаций, когда одни подведомственные организации, имея отрицательный кассовый разрыв, остро нуждаются в денежных средствах и зачастую кредитуются за счет внешних источников, а другие – при избыточной денежной наличности имеют упущенную выгоду от обесценения денежной массы и относительно низких доходов от размещения временно свободных средств на депозитных счетах.

10. Принцип единой оценки качества управления (ЕОКУ). Для формирования массива аналитических расчетных показателей была разработана его структура, в состав которой включено несколько групп индикаторов, общим числом более двухсот. Для получения агрегированной оценки состояния «здоровья» организации в целом разработан алгоритм, позволяющий получить комплексную оценку, основанную на полной, достоверной и сопоставимой аналитической информации относительно использования всей совокупности производственных, финансовых и других ресурсов как в целом по организации, так и по отдельным направлениям ее деятельности, центрам ответственности, сегментам и проектам независимо от масштабов и видов деятельности за необходимый пользователям период и в соответствующем удобном для восприятия форме.

ЕОКУ по своей сути является важнейшим инструментом внутреннего аудита эффективности, контроля за выполнением технико-экономических показателей деятельности, то есть своеобразным «цифровым виртуальным ревизором и аналитиком». Наряду с положительными изменениями ключевых показателей эффективности, предлагаемый подход позволяет оперативно выявить имеющиеся резервы и неиспользованные возможности, которые в случае их реализации

обеспечат качественно новый уровень эффективности работы и рост благосостояния самой компании, ее собственников, инвесторов. Единая оценка качества управления осуществляется путем сравнения значений аналитических показателей:

- отчетного периода с данными утвержденных ранее бюджетных показателей для выявления отклонений, установления конкретных причин (факторов влияния на результативность деятельности) и принятия обоснованных решений либо относительно корректировки плановых значений, либо для недопущения негативных факторов в будущем бюджетном периоде;

- отчетного периода с сопоставимыми данными за предшествующие периоды для оценки динамики результативности деятельности организации;

- отчетных данных за отдельные периоды внутри года для установления сезонных трендов по необходимому набору аналитических индикаторов и выявления коррелируемости между ними для дальнейшего учета при составлении прогнозов и бюджетов.

11. Принцип оперативного регулирования деятельности организации. На основе данного принципа оценка качества менеджмента компании становится возможной в оперативном режиме, поскольку для этих целей формируется полный объем информации, включающий обобщенные и детальные данные о выполнении показателей бюджета за короткие промежутки времени, как это необходимо руководству для корректировки управленческих решений, если те или иные фактические оценочные показатели не соответствуют утвержденным плановым. Это позволяет своевременно и объективно выявлять недостатки в работе центров ответственности, функциональных подразделений и принимать оперативные управленческие решения по регулированию деятельности организации, что исключает субъективизм оценок управленческих работников.

Разработанные принципы предложенной модели каскадного цифрования (МКЦ) позволяет лицам, принимающим оперативные и стратегические управленческие решения, основываться на реалистичной, полномасштабной,

структурированной единой информационной базе данных, не только констатируя свершившиеся факты хозяйственной деятельности и их последствия, но и предупреждая возникновение нарушений и непредусмотренных ситуаций в будущем. В то же время предусмотренная моделью возможность санкционированного внесения в бюджеты, планы и нормативы обоснованных корректив позволяет при необходимости адаптировать систему управления бизнесом с учетом складывающихся внешних условий и конъюнктуры и, тем самым, обеспечивать реалистичность формируемых бюджетов и их выполнение.

Разработанная модель сплошного каскадного кодирования (цифрования) хозяйственных операций, счетов учета, отчетных и бюджетных показателей дает возможность получения оперативной информации, всесторонне и адекватно отражающей управленческую модель в едином документе – Интегрированном финансовом отчете, контент которого формируется в режиме онлайн на основе достоверной, прозрачной, оперативной и связанной между собой информации, необходимой для текущего и стратегического управления компанией, с учетом существующих различий в организационной иерархической структуре управления.

2.2 Совершенствование учетных процедур на основе каскадного подхода к формированию базы данных

Существующие в настоящее время подходы к организации внутренней учетно-аналитической базы данных, составлению управленческой отчетности, на основе которой строится принятие управленческих решений различного характера, непосредственно не связаны с выполнением каждой компанией функцией официального жестко регламентированного бухгалтерского учета. Функция бухгалтерского учета, безусловно, важна, что подчеркивается в Законе о Бухгалтерском учете [8].

Модель каскадного цифрования системы управления экономической деятельностью не подразумевает обособленной или дублирующей бухгалтерский учет функции, а органично интегрирует его в формируемую единую базу данных. Для внутренней системы управления бизнесом нужна иная информация, регламент формирования которой полностью зависит от информационных потребностей менеджмента. Такую информацию официальный бухгалтерский учет может предоставить лишь фрагментарно, обобщенно, в форме официальной бухгалтерской отчетности, временные рамки составления которой не позволяют использовать ее для текущего управления, а учетная политика компании, на основе которой ведется бухгалтерский учет, имеет жесткий регламент, содержащийся в соответствующих законах и положениях по бухгалтерскому учету.

В большинстве организаций в настоящее время для составления внутренних управленческих отчетов менеджеры вынуждены запрашивать в бухгалтерской службе отдельные показатели или вести накопление необходимых фактов хозяйственной деятельности самостоятельно, зачастую дублируя информацию, учтенную по правилам бухгалтерского учета, что также является причиной замедления результатов анализа и оценки сложившейся ситуации и своевременного реагирования на возникающие негативные факторы. Для решения возникающих информационных проблем и аналитических задач необходимо параллельное составление типовой бухгалтерской и управленческой отчетности. Единственным аргументом для составления двух типов балансов выдвигается только один – разным пользователям (внутренним и внешним) нужны разные данные, и поэтому должны использоваться разные исходные данные и методы расчета аналитических показателей.

Отчет о финансовых результатах – одна из главных форм и финансовой, и управленческой отчетности. Данный отчет является источником информации для проведения анализа доходов, расходов, прибылей (убытков) и чистой прибыли. В организациях могут применяться различные положения бухгалтерской и налоговой учетной политики в отношении признания доходов и расходов, влияющие на

финансовые результаты, и существенно отличающиеся от формирования прибылей или убытков в процессе ведения управленческого учета. Кроме того, данные официального отчета о финансовых результатах невозможно сопоставить с данными бухгалтерского или управленческого баланса, что не дает возможности оценить воздействие доходов и расходов на финансовое положение компании, ее ликвидность и платежеспособность.

Отчет о движении денежных средств раскрывает объемы поступления и использования денежных средств, денежных эквивалентов и их переходящие остатки, что несомненно является наиболее значимой информацией с точки зрения управления бизнесом. Однако движение денежных потоков, раскрываемой в этой форме отчетности, также невозможно сопоставить с данными бухгалтерского и управленческого баланса, отчетом о финансовых результатах и сделать обоснованные выводы об эффективности управления денежными средствами организации.

Содержащаяся в пояснениях к финансовой отчетности организации информация также мало предназначена для аналитических целей, а также увязки представленных в ней данных с соответствующими формами отчетности без использования данных бухгалтерских регистров, данные которых, как правило, составляют коммерческую тайну, а также специальных преобразований и трансформаций данных.

Приведенные различия раскрываемых в современной отчетности данных, несовершенство и фрагментарность информации в отчетности не позволяют использовать ее для целей формирования единого бюджета организации. В настоящее время разработка бюджетных компонентов происходит, как правило, путем создания обособленных документов - прогнозного управленческого баланса активов и пассивов, бюджета (плана, сметы) доходов, расходов и прибыли, бюджета денежных потоков (бюджета движения денежных средств), бюджета капитальных затрат и бюджета капитала (использования чистой прибыли), показатели которых, как сказано выше, не являются сбалансированными и

сопоставимыми. Результатом этой ситуации становится невозможность разработки единого бюджетного документа, в котором должен отражаться весь комплекс взаимосвязанных запланированных показателей.

Бухгалтерский учет в предпринимательских организациях ведется с обязательным использованием утвержденного Минфином Российской Федерации плана счетов [9], что существенно затрудняет проведение анализа данных, ибо его номенклатура не включает необходимые обобщающие счета учета, а также аналитические разрезы накапливаемых данных. Порой такая ситуация не позволяет выявить итоговые суммы по определенным статьям расходов, поскольку они относятся к разным балансовым счетам. Например, данные отдельных статей общехозяйственных расходов с использованием одноименного счета 26 «Общехозяйственные расходы» обособлены от данных аналогичных статей, учитываемых в составе затрат на основное производство счету 20 «Основное производство», поэтому для формирования совокупных затрат на оплату труда персонала в целом по организации, а также с детализацией по отдельным центрам ответственности и направлениям деятельности необходимо произвести выборку данных из различных счетов, предназначенных для учета затрат и расходов в разрезе функций управления (производственной, коммерческой, управленческой). В такой ситуации информация по кредитовым оборотам (начисление) балансового счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», несмотря на его название, не подходит, так как предполагает учет начислений не только заработной платы, но и пособий по социальному страхованию пенсий, доходов работников от участия в капитале организации и других аналогичных сумм. Поэтому определить общую сумму расходов на оплату труда административно-управленческого персонала, работников основного и вспомогательного производства, коммерческих подразделений и отделов продаж, можно только путем выборки соответствующих данных из регистров бухгалтерского учета.

Получение оперативной аналитической информации по любому необходимому показателю возможно только путем их системной классификации и

кодирования с помощью специального программного обеспечения. Одной из целей предлагаемой и практически реализованной методики явилось создание такой системы информации, которая бы позволяла получать реалистичные взаимосвязанные управленческие показатели, необходимые для нужд внутреннего управления, иметь оперативные данные, получаемые на основе трансформации хозяйственных операций, отражаемых в системе официального бухгалтерского учета. На основе такой информационной системы разработана структура и контент интегрированной финансовой отчетности, представляющей собой единый документ, в котором отражается существенная, взаимосвязанная, сопоставимая, достоверная информация, всесторонне раскрывающая результативность деятельности компании, из которой любой заинтересованный пользователь с учетом установленного для него уровня информационного доступа может почерпнуть необходимый объем показателей. Такой информационный массив органично вписывается в структуру интегрированной корпоративной отчетности, которая на протяжении последних нескольких лет активно осваивается крупными и средними субъектами бизнеса, с использованием рекомендаций по ее составлению, содержащихся в разрабатываемых и совершенствуемых документах, такими организациями, как Международный совет по интегрированной отчетности (МСИО, International Integrated Reporting Council – IIRC) [21], а также организациями, разрабатывающими отдельные компоненты стандартов интегрированной отчетности.

В соответствии с описанными выше принципами формирования модели каскадного кодирования (цифрования) нами разработана система форматов интегрированной управленческой отчетности: управленческий баланс с разделением его данных по видам деятельности организации (операционной, финансовой и инвестиционной) с учетом специфики организации; отчет о доходах, расходах и прибылях (убытках); отчет о движении денежных средств; отчет об использовании капитала.

Начальным этапом формирования интегрированной отчетности на основе каскадного цифрования информации, генерируемой в процессе жизнедеятельности инновационной компании является процедура классификации и кодирования данных, изначально разделенных на три группы для классификации и кодирования: счетов учета и регистров накопления данных о хозяйственных операциях, хозяйственных операций и корреспонденции по дебету и кредиту балансовых счетов (бухгалтерских проводок).

Принцип системной классификации и кодирования показателей финансово-хозяйственной деятельности обеспечивает идентичность данных показателей с балансовыми счетами, разделенными на доходы, расходы, активов и пассивов, их кодирование с учетом требований законодательства Российской Федерации и МСФО для прозрачного отражения данных в интегрированной финансовой отчетности.

Каждый синтетический и аналитический балансовый счет соответствует основному показателю, которому присвоен код, и его структура состоит из разрядов, а каждый элемент кода отражает определенную информацию, необходимую для заполнения различных форм финансовой отчетности и проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности.

Структурная схема систематизации информации на основе кодирования (цифрования) учетной и производной информации последующего формирования интегрированной финансовой отчетности представлена на рисунке 2.3.

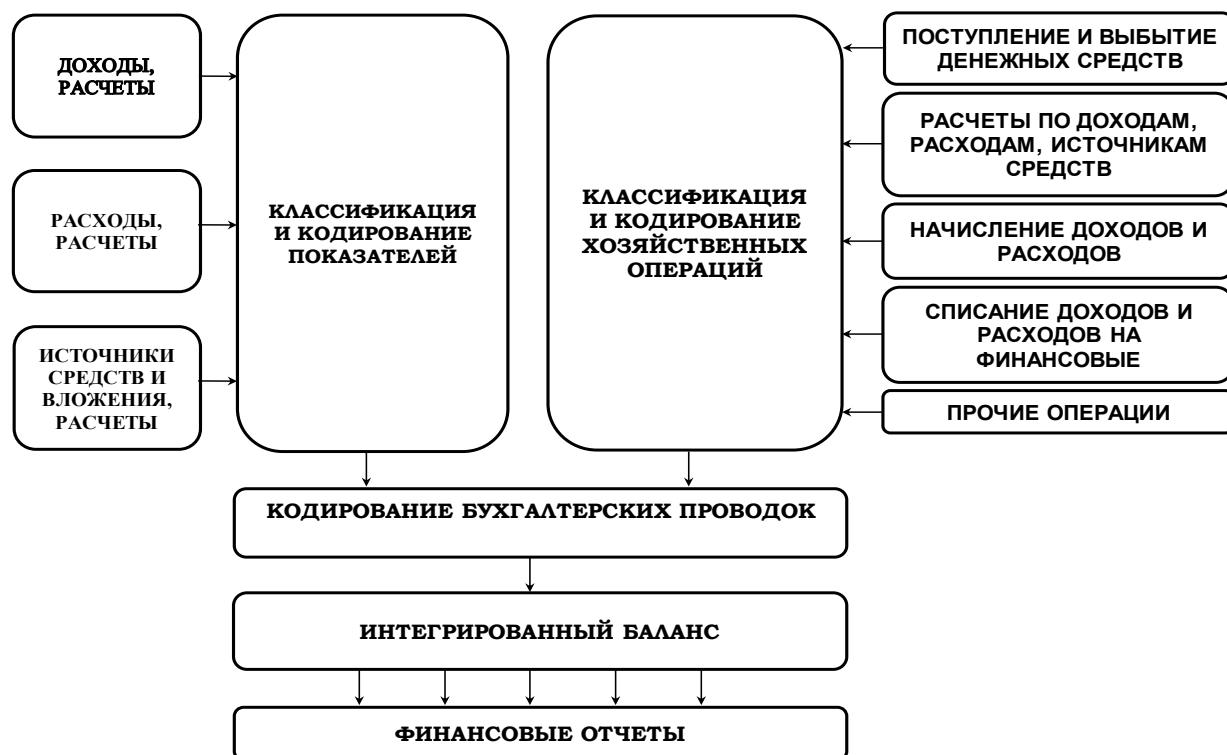


Рисунок 2.3 - Схема систематизации информации на основе кодирования
Источник: составлено автором

Пример кодирования показателей расходов основного и вспомогательного производства, а также общехозяйственных расходов, приведенный в таблице 2.1, отражает принцип формирования кодов показателей по соответствующим признакам для последующего агрегирования и получения требуемой информации различного характера.

Таблица 2.1 - Пример кодирования (цифрования) счетов и регистров учета операций

№ счета и регистра	Код показателя	Наименование счета, его регистра и показателей
	21 000 000 000	РАСХОДЫ ПО ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
26	21 000 100 000	Общехозяйственные расходы
20	21 000 200 000	Расходы основного производства
23	21 000 300 000	Расходы вспомогательного производства
	21 100 000 000	РАСХОДЫ НА ОПЛАТУ ТРУДА И СОЦИАЛЬНЫЕ ОТЧИСЛЕНИЯ

Продолжение таблицы 2.1

№ счета и регистра	Код показателя	Наименование счета, его регистра и показателей
26.01	21 100 100 000	Общехозяйственные расходы на оплату труда и социальные отчисления
20.01	21 100 200 000	Основное производство - расходы на оплату труда и социальные отчисления
23.01	21 100 300 000	Вспомогательное производство - расходы на оплату труда и социальные отчисления
	21 200 000 000	РАСХОДЫ НА СЫРЬЕ И МАТЕРИАЛЫ
26.02	21 200 100 000	Общехозяйственные материальные расходы
20.02	21 200 200 000	Основное производство - материальные расходы
23.02	21 200 300 000	Вспомогательное производство - материальные расходы

Источник: составлено автором

Для кодирования показателей расходов на оплату труда и материальных расходов в разрезе структурных подразделений организации необходима разработка как кодов укрупненных показателей, так и детализированных для получения требуемой информации. Укрупненные коды показателей первого порядка отражают один код каждого подраздела Единого финансового плана и Интегрированного баланса. Укрупненный код показателя детализируется с необходимой степенью отражения информации и может раскрываться до укрупненного кода второго, третьего, четвертого порядка и т.д. до окончательного - детализированного кода показателя, по которому отражаются коды хозяйственных операций.

Система взаимосвязанных кодов по однородным признакам устроена таким образом, что любой закодированный показатель (доходов, расходов, источников, ресурсов и т.п.) имеет многоуровневую структуру и увязку с соответствующими синтетическими и аналитическими счетами и бухгалтерскими проводками, обеспечивая возможность в автоматическом оперативном режиме детализировать и обобщать необходимую информацию. При разработке структуры кодов показателей предусмотрена специфика финансово-хозяйственной деятельности организаций различных отраслей.

Классификация и структура кодов показателей представлена следующим образом. В коде каждый разряд отражает определенный признак информации. Количество разрядов в структуре кода может увеличиваться в зависимости от количества необходимых признаков.

Классификация доходов и связанных с ними расчетов (первый разряд кода «1» - обозначение структуры доходов в формах) отражает коды таких показателей, как доходы по обычным видам деятельности (операционной, текущей), доходы по внеоперационной деятельности, получение целевых средств и инвестиций, расчеты с покупателями, инвесторами. В коде по расчетам с контрагентами отражается группировочный признак по типу расчетов, в том числе текущие платежи, авансы полученные и погашение дебиторской задолженности. Дополнительно отражается индивидуальный код контрагента (ИКК – плательщика, инвестора). В структуру кодов показателей введен иерархический признак для отражения следующей информации: наименование реализованной продукции (товаров, услуг), признак оптовой или розничной торговли, элемент, отражающий доходы с учетом НДС (или его отсутствия), доходы, получаемые от продажи продукции (работ, услуг) на внутреннем или внешнем (экспорт) рынке. Например:

- код показателя «Доходы по обычным видам деятельности» состоит из 7 разрядов, объединенных в 5 групп (А; Б; В; Г; ДДД), каждая из которых отражает соответствующий признак: А - код поступлений; Б - доходы по обычным видам деятельности; В - доходы, облагаемые НДС/доходы не облагаемые НДС; Г - наименование группы реализуемой продукции (работ, услуг); ДДД - наименование конкретной реализуемой продукции (работ, услуг);

- код показателя «Расчеты с покупателями по поступлениям от обычных видов деятельности» состоит из 7 разрядов, объединенных в 6 частей (А; Ж; З; И; К; ЛЛ), каждая из которых отражает соответствующий признак: А - код поступлений; Ж - расчеты с покупателями; З - расчеты по поступлениям от обычных видов деятельности/расчеты по поступлениям прочей деятельности; И - внутренний рынок/экспорт; К - тип расчетов (текущий платеж/авансовый

платеж/погашение дебиторской задолженности); ЛЛ - наименование конкретной реализованной продукции (работ, услуг).

Классификация расходов и расчетов по ним (первый разряд кода «2» – обозначение структуры затрат в формах) отражает следующие коды показателей: расходы по обычным видам деятельности (операционные), включая амортизацию основных средств (ОС) и нематериальных активов (НМА), прочие (внеоперационные) расходы, расходы в связи с налогообложением прибыли, убытки, затраты капитального (инвестиционного) характера, затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, вложения в основные средства и нематериальные активы, расходы будущих периодов, сырье и материалы, товары, готовая продукция, расчеты с персоналом, поставщиками, бюджетом и внебюджетными фондами, внутригрупповые расчеты (при необходимости). Например, код, присвоенный расчетам с поставщиками, отражает группировочный признак по типу расчетов, в том числе текущие платежи, авансы выданные и погашение кредиторской задолженности. Дополнительно отражается индивидуальный код контрагента (поставщик, бюджет, физическое лицо и т.д.). В структуру кодов показателей введен иерархический признак для отражения следующей информации: наименование закупаемых материалов (основных средств, работ, услуг); наименование структурного подразделения организации; наименование группы материалов, товаров, номер склада. Например:

- код показателя «Расходы по обычным видам деятельности» состоит из 11 разрядов, объединенных в 7 частей (А; Б; В; ГГ; Д; ЕЕ; ЖЖЖ), каждая из которых отражает соответствующий признак: А - код расходов; Б - расходы по основной деятельности; В - вид расходов (зарплата/материалы/ постоянные расходы/переменные расходы); ГГ - наименование подгруппы расходов (на материалы/постоянные расходы/переменные расходы); Д - структурное подразделение расходов (общехозяйственные расходы/основное производство/вспомогательные производства/обслуживающие хозяйства); ЕЕ - наименование конкретных материалов, постоянных и переменных расходов; ЖЖЖ

- наименование конкретных видов оплаты труда (должностные оклады, тарифные ставки, премии, отпускные и т.д.);

- код показателя «Расчеты с поставщиками» состоит из 11 разрядов, объединенных в 6 частей (А; Б; В; ГГ; ДД; ЕЕЕЕ), каждая из которых отражает соответствующий признак: А - код расходов; Б - расчеты с поставщиками; В - тип расчетов (текущие платежи/авансы выданные/ погашение кредиторской задолженности); ГГ - категория расходов (материалы/постоянные расходы/переменные расходы/прочие расходы/ расходы на капитальные вложения/расходы будущих периодов/товары); ДД - наименование группы различных материалов (услуг, товаров); ЕЕЕЕ - наименование конкретных материалов (услуг, товаров);

- код показателя «Материалы» состоит из 11 разрядов, объединенных в 5 частей (А; ББ; ВВ; ГГ; ДД; ЕЕ), каждая из которых отражает соответствующий признак: А - код расходов; ББ - материалы на складе; ВВ - наименование группы материалов, которые сформированы в соответствии с официальным планом счетов; ГГ - номер склада; ДД - наименование подгруппы материалов; ЕЕ - наименование конкретных материалов.

Классификация источников, вложений и расчетов по ним (первый разряд кода «3» – обозначение источников средств) отражает следующие коды показателей: собственные средства (в том числе уставный, резервный, добавочный капитал), нераспределенная прибыль текущего года и прошлых лет, расчеты с учредителями, расчеты по заемным средствам, расчеты по финансовым вложениям, ценные бумаги, расчеты с дебиторами и кредиторами по покупке и продаже ценных бумаг, расчеты по покупке и продаже иностранной валюты, денежные средства. В структуру кодов показателей введен иерархический признак для отражения следующей информации: разделение уставного капитала на объявленный, подписной и оплаченный, наименование учредителей. Например:

- код показателя «Уставный капитал» состоит из 8 разрядов, объединенных в 7 частей (А; Б; В; Г; ДД; Е; Ж), каждая из которых отражает соответствующий

признак: А - принадлежность к источникам средств; Б - собственный капитал; В - уставный капитал; Г - статус уставного капитала (объявленный/подписной/оплаченный); ДД - статус учредителей (резидент/нерезидент); Е - тип учредителей (организация/физическое лицо); Ж - код конкретного учредителя;

- код показателя «Расчеты с учредителями» состоит из 8 разрядов, объединенных в 7 частей (А; Б; В; Г; ДД; Е), каждая из которых отражает соответствующий признак: А - принадлежность к источникам средств; Б - расчеты с учредителями; В - статус учредителей (резидент/нерезидент); Г - тип учредителей (организация/физическое лицо); Д - вид акций (обыкновенные/привилегированные); Е - налоговая ставка учредителя при выплате дивидендов; ЖЖ - код конкретного учредителя.

При формировании кодов показателей, где присутствуют элементы, отражающие наименования конкретных материалов, сырья, продукции, услуг отражены коды, соответствующие кодам общероссийских классификаторов.¹ В приведенных примерах коды элементов показателей по продукции, материалам и услугам отражены условно.

Коды показателей, сформированные по трем группам, отражаются в этом же порядке в созданных основных новых формах управленческой финансовой отчетности – Едином финансовом плане, Интегрированной финансовой отчетности и отчете об исполнении бюджета. Основным показателям присвоено наименование, идентичное наименованию соответствующего синтетического и аналитического счета. Детализация кодов классификации показателей ориентирована на информационные запросы пользователей относительно степени прозрачности и агрегированности необходимой им информации. Коды классификации показателей разработаны с учетом условия сопоставимости данных

¹Например, такие, как «Общероссийский классификатор видов грузов, упаковки и упаковочных материалов. ОК 031-2002», утв. Постановлением Госстандарта Российской Федерации от 06.11.2002 г. № 405-ст); «ОК 013-2014 (СНС 2008). Общероссийский классификатор основных фондов» (принят и введен в действие Приказом Росстандарта от 12.12.2014 N 2018-ст).

по отдельным показателям для обеспечения внутреннего контроля по взаимосвязанным элементам. Пример классификации и кодирования отдельных показателей приведен в таблице 2.2.

Таблица 2.2 - Фрагмент классификации и кодирования (цифрования) показателей

№ регистр счета	Код показателя	Наименование регистра счета и показателя	Группа кодов
91.01	15 000 000	ДОХОДЫ ОТ ВНЕОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	ДОХОДЫ
91.01.01	15 100 000	ДОХОДЫ ОТ ВНЕОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, НЕ ОБЛАГАЕМЫЕ НДС	
91.01.01.01	15 110 000	ПРОЧИЕ ДОХОДЫ, ПОЛУЧЕННЫЕ ОТ ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ	
91.01.01.01.01	15 111 000	Прочие доходы от финансовых вложений	
91.01.01.01.01.01	15 111 100	Прочие доходы от финансовых вложений в прочих инструментах - депозитные счета	
	31 000 000	СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ	ИСТОЧНИКИ И РАСЧЕТЫ ПО НИМ
80	31 100 000	Уставный капитал	
82	31 200 000	Резервный капитал	
83	31 300 000	Добавочный капитал	
75	33 000 000	РАСЧЕТЫ С УЧРЕДИТЕЛЯМИ	
75.01	33 100 000	Расчеты с учредителями-резидентами	
75.01.01	33 110 000	Расчеты с учредителями-резидентами, организациями	
75.01.01.01	33 111 000	Расчеты с учредителями-резидентами, организациями (обыкновенные акции)	
75.01.01.01.02	33 111 200	Расчеты с учредителями-резидентами, организациями (обыкновенные акции, налоговая ставка %) и т.д.	
75.01.02	33 120 000	Расчеты с учредителями-резидентами, физическими лицами	
75.02	33 200 000	Расчеты с учредителями-нерезидентами	

Источник: составлено автором

В соответствии с пунктом 8 статьи 3 Федерального закона «О бухгалтерском учете» [8] «Факт хозяйственной жизни – сделка, событие, операция, которые оказывают или способны оказать влияние на финансовое положение

экономического субъекта, финансовый результат его деятельности и (или) движение денежных средств».

Для целей кодирования хозяйственных операций понятие «факт хозяйственной жизни» отождествляется с понятием «хозяйственная операция». Для сохранения в учетной системе двойственной природы выполненной операции - факта хозяйственной жизни следует дважды ее закодировать. Например, содержание операции, отражающей стоимость поступивших от поставщика материалов, отражается дебетовым оборотом счета «Материалы» (№ 10) и кредитовым по счету «Расчеты с поставщиками» (№ 60). По отношению к счету «Материалы» хозяйственная операция отражает поступление материалов, а по отношению к счету «Расчеты с поставщиками» как начисление задолженности перед поставщиком.

Двухуровневое кодирование одной хозяйственной операции позволяет связать экономическую и правовую составляющую с последующим отражением связи в Интегрированном балансе. Такое системное кодирование (цифрование) хозяйственных операций обеспечивает их деление на группы по однородным признакам, необходимый уровень детализации, давая возможность выявить их сущность, анализируя любой показатель финансовой отчетности. Система построения группировки кодов классификации хозяйственных операций является инструментом для внутреннего контроля правильности отражения операций в учете хозяйственной деятельности, а также детального анализа всех хозяйственной деятельности.

Хозяйственные операции с однородными признаками объединены в следующие укрупненные группы:

1. поступления;
2. платежи;
3. расчеты по начисленным доходам, поступлениям, расходам и налогам;
4. начисление доходов, расходов;
5. списание доходов, расходов на финансовые результаты;

6. списание расходов по капитальным вложениям и НИОКР;
7. операции с капиталом и распределению прибыли;
8. операции по движению товарно-материальных ценностей и основных средств;
9. прочие операции.

Каждая группа хозяйственных операций подразделяется на соответствующие подгруппы, например, группа «Начисление прочих доходов» включает прочие операционные, прочие внеоперационные, прочие учетные и прочие дисконтные. Прочие внеоперационные доходы подразделяются на полученные от переоценки основных средств, поступлений излишков товарно-материальных ценностей, от безвозмездно полученного имущества, от курсовых разниц и прочих операций.

Дисконтные операции по прочим доходам и прочим расходам отражают сумму полученного дисконта (положительного или отрицательного) при продаже ценных бумаг и результат по поступления или выбытия денежных средств и выделены в отдельную группу.

Коды хозяйственных операций (ХО) отражают информацию по любому виду валюты, в которой регистрируются бухгалтерские проводки, значением последнего знака в коде.

Фрагмент классификации и кодирования (цифрования) отдельных хозяйственных операций приведен в таблице 2.3.

Таблица 2.3 - Фрагмент классификации и кодирования хозяйственных операций

Код	Наименование хозяйственной операции
10000	ПОСТУПЛЕНИЯ
10001	Поступления в рублях
10002	Поступления в евро
10003	Поступления в долларах США
20000	ПЛАТЕЖИ

Продолжение таблицы 2.3

Код	Наименование хозяйственной операции
31000	НАЧИСЛЕНИЕ РАСЧЕТОВ ПО ДОХОДАМ, ПОСТУПЛЕНИЯМ
31010	НАЧИСЛЕНИЕ РАСЧЕТОВ ПО ДОХОДАМ
31100	НАЧИСЛЕНИЕ РАСЧЕТОВ ПО БЕЗВОЗМЕЗДНЫМ ДОХОДАМ
31200	НАЧИСЛЕНИЕ РАСЧЕТОВ ПО ВЛОЖЕНИЯМ В УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ
32000	НАЧИСЛЕНИЕ ДОХОДОВ
33000	НАЧИСЛЕНИЕ ПРОЧИХ ДОХОДОВ
33100	НАЧИСЛЕНИЕ ПРОЧИХ ДОХОДОВ - ОПЕРАЦИОННЫЕ
33200	НАЧИСЛЕНИЕ ПРОЧИХ ДОХОДОВ - ВНЕРЕАЛИЗАЦИОННЫЕ
33211	Начисление прочих доходов по списанию кредиторской задолженности
33221	Начисление прочих доходов по штрафным санкциям и пеням покупателям
41000	НАЧИСЛЕНИЕ РАСЧЕТОВ ПО ПЛАТЕЖАМ
41011	Начисление расчетов по заработной плате
41021	Начисление расчетов по социальным взносам
41030	Начисление расчетов по выполненным работам (услугам)
42000	НАЧИСЛЕНИЕ РАСХОДОВ ПО ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
42011	Начисление расходов по заработной плате
42021	Начисление расходов по социальным взносам
42030	Начисление расходов по выполненным работам (услугам)
90000	ДВИЖЕНИЕ ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ
91000	ДВИЖЕНИЕ МПЗ
91100	Поступление МПЗ
91111	Поступление МПЗ от поставщиков
91121	Поступление МПЗ от подотчетных лиц
91131	Поступление выявленных излишних МПЗ
91200	Списание МПЗ
91211	Списание МПЗ в производство
91221	Продажа материалов

Источник: составлено автором

Кодирование бухгалтерских проводок представляет собой объединение кодов показателей, отражающих объекты учета, и кодов хозяйственных операций, описывающих хозяйственные процессы, и является новым инструментом для системы финансового управления в части фактического исполнения. Кодирование бухгалтерских проводок обеспечивает взаимосвязь кодов показателей и хозяйственных операций по раскрытию информации экономического и юридического содержания фактов хозяйственной жизни организации, отраженных в Интегрированном балансе для взаимосвязи показателей в формах финансовой отчетности.

Один из фрагментов процедуры присвоения кодов (цифрования) хозяйственных операций в увязке с бухгалтерскими проводками и детализированными данными по приобретению и использования конкретного вида материалов, приведен в таблице 2.4.

Таблица 2.4 - Фрагмент процедуры кодирования (цифрования) бухгалтерских проводок, хозяйственных операций по приобретению материалов

Хозяйственная операция	Код по дебету	Код по кредиту	Сумма, денежных единиц
Расчеты с поставщиком материалов	Счет 10.01.01.01 – Материал X	Счет 60.10.02.01.01 – Расчеты с поставщиком материала X	200
	Статья затрат 25.501.010.001 – Материал X	Статья затрат 27.102.010.001 – Расчеты с поставщиком материала X	
	Операция 91.111 – Поступление материалов от поставщика	Операция 41.041 –Расчеты по приобретению материалов	
Начисление расчетов НДС по приобретенным материалам	Счет 19 – НДС по приобретенным ценностям	Счет 60.10.02.01.01 – Расчеты с поставщиком по материалу X	40
	Статья затрат 28.610.000.000 – НДС по приобретенным ценностям	Статья затрат 27.102.010.001 – Расчеты с поставщиком по материалу X	

Продолжение таблицы 2.4

Хозяйственная операция	Код по дебету	Код по кредиту	Сумма, денежных единиц
	Операция 51.001 – НДС по приобретенным ценностям	Операция 41.101 – Начисление расчетов по НДС	
Платежи поставщику материалов	Счет 60.10.02.01.01 – Расчеты с поставщиком по материалу X	Счет 51 – Расчетный счет	240
	Статья затрат 27.102.010.001 – Расчеты с поставщиком по материалу X	Источник 39.000.000 – Денежные средства	
	Операция 20.001 – Платежи в рублях	Операция 99.901 знак «минус» - Изменение остатков средств	
Списание материалов в состав общепроизводственной себестоимости	Счет 20.02.01.01 – общепроизводственные расходы на материал X	Счет 10.01.01.01 – Материал X	160
	Статья затрат 21.201.210.000 – общепроизводственные расходы по материалу X	Статья затрат 25.501.010.001 – Материал X	
	Операция 42.041 – Начисление расходов по списанию материалов	Операция 91.211 – Списание материалов в производство	

Источник: составлено автором

Описанный пример разделяет содержание хозяйственной операции на две части, которые закодированы и отражены во взаимосвязи с кодами показателей, отражает экономическую и юридическую сущность операции по каждому показателю. Таким образом, закодированные бухгалтерские проводки отражаются соответствующим образом в подразделах Интегрированного баланса, фрагмент которого приведен в Приложении А.

Каждая закодированная бухгалтерская проводка отражается в соответствующих разделах и подразделах Интегрированного баланса по кодам показателей и хозяйственных операций с данными по суммам. Классическая типовая проводка одновременно отражается в типовом бухгалтерском балансе и, соответственно, в специальных регистрах бухгалтерского учета (карточках, оборотных ведомостях, журналах-ордерах и пр.).

В отличие от существующих правил организации учетных процедур в части формирования бухгалтерских регистров предлагаемая структура Интегрированного баланса позволяет отражать прозрачную информацию по выполненным бухгалтерским проводкам в разрезе каждого показателя с учетом выполненных хозяйственных операций. Графы подразделов Интегрированного баланса не содержат традиционные для бухгалтерского учета наименования реквизитов, такие, как «Дебет» и «Кредит», а отражают наименования хозяйственных операций по каждому показателю для доступного восприятия и понимания представленной информации любым заинтересованным менеджером, не владеющим знаниями бухгалтерского учета.

Одним из самых трудоемких процессов при создании каскадной системы информации является подготовка справочника данных по кодам бухгалтерских проводок для автоматического формирования данных в типовом бухгалтерском балансе и одновременно – в Интегрированном балансе.

В справочнике информационной программы по кодированию бухгалтерских проводок к каждой проводке, помимо кодов показателей и хозяйственных операций, которые должны отражаться в соответствующих разделах и подразделах Интегрированного баланса, будет привязана определенная форма финансовой отчетности, в которой также должна отражаться информация по каждой выполненной бухгалтерской проводке для оперативного получения данных для нужд управления бизнесом.

Фрагмент формирования такого справочника кодирования бухгалтерских проводок с отражением дополнительной информации по их привязке к определенным формам финансовой отчетности приведен в таблице 2.5.

Таблица 2.5 - Фрагмент справочника по автоматическому кодированию бухгалтерских проводок

Наименование операции	Дебет	Кредит	Привязка финансовых отчетов к соответствующей бухгалтерской проводке
Платежи поставщику материалов	60.10.02.01.01 - Расчеты с поставщиком за поставку материала X	51 - Расчетный счет	Интегрированный баланс Проводка 2.15. – ПОСТАВЩИКИ; Статья затрат 27.102.010.001 - Расчеты с поставщиком за поставку материала X; Операция 20.001 - Платежи в рублях.
			Интегрированный баланс Проводка 3.9. ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА; Источники 39.000.000 - Денежные средства; Операция 99.901 знак «минус» - Изменение остатков средств.
			Отчет о движении денежных средств 1.51; Раздел Платежи - Расчетный счет стр. 2.2 – Расходы.
			ОТЧЕТ о движении денежных средств – 2, гр.3 - «Отток денежных средств», стр.1.3 - Оплата приобретенных товаров, работ, услуг
Операции с поставщиком по приобретению материалов	10.01.01.01 – Материал X	60.10.02.01.01 - Расчеты с поставщиком за поставку материала X	Интегрированный баланс Проводка 2.11. МАТЕРИАЛЫ Статья затрат 25.501.010.001 – Материал X Операция 91.111 - Поступление материала X от поставщика
			Интегрированный баланс Проводка 2.15. ПОСТАВЩИКИ; Статья затрат – 27.102.010.001 - Расчеты с поставщиком материала X; Операция 41.041 - Начисление расчетов по приобретению материалов
Начисление расчетов с поставщиком по входящему НДС	19 - НДС по приобретенным ценностям	60.10.02.01.01 - Расчеты с поставщиком за поставку материала X	Интегрированный баланс Проводка 2.15. ПОСТАВЩИКИ; Статья затрат – 27.102.010.001 - Расчеты с поставщиком материала X; Операция -41.101 - Начисление расчетов по НДС
			Интегрированный баланс Проводка 2.16. РАСЧЕТЫ С БЮДЖЕТОМ И ВНЕБЮДЖЕТНЫМИ ФОНДАМИ; Статья затрат 28 610 000 000 - НДС по приобретенным ценностям; Операция 51001 Знак «минус» - Входящий НДС
			ОТЧЕТ ПО НДС Раздел I.1; Статья затрат-28 610 000 000 - НДС по приобретенным ценностям; Операция 51001 - Входящий НДС

Источник: составлено автором

Бюджетная строка единого финансового плана (ЕФП) организации отражает код основного показателя и соответствующие ему коды хозяйственных операций и их наименования. Схема формирования бюджетных строк для ЕФП отражена на рисунке 2.4.

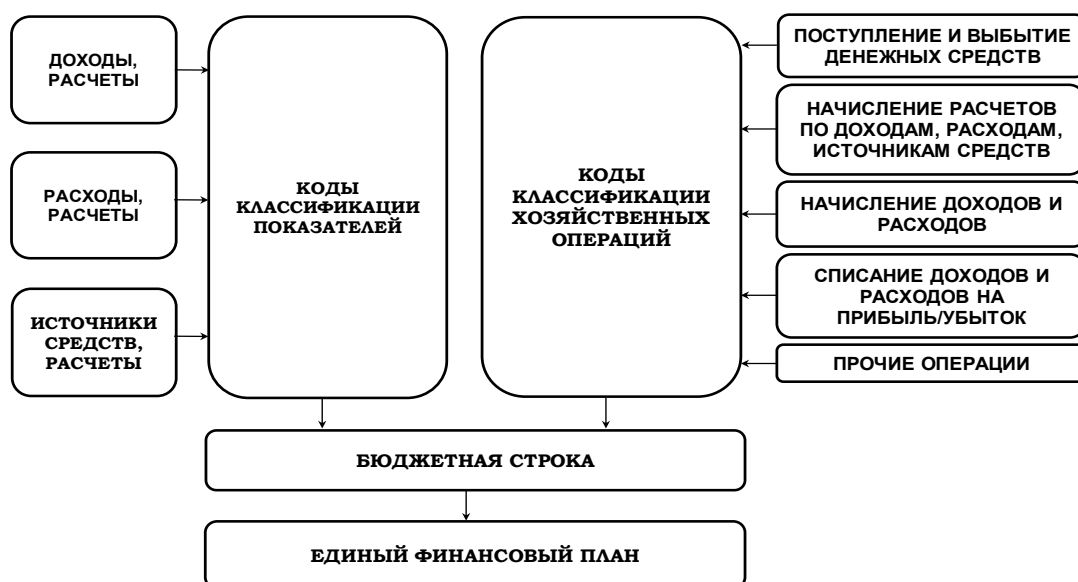


Рисунок 2.4 - Схема формирования бюджетных строк для ЕФП

Источник: составлено автором

Формирование показателей и их значений в бюджетах построится по принципу двойной записи бухгалтерского учета. В ЕФП по каждому показателю будут отражены значения в двух графах. Итоговые данные по двум графам ЕФП всегда должны быть равны. Например, показатель бюджета по коду ВП 14 100 000 «Доходы по обычным видам деятельности, облагаемые НДС» формируются по двум кодам хозяйственных операций – 32011 «Начисление доходов» и 71001 «Списание доходов по основной деятельности» и отражаются в двух соответствующих графах «Начисление» и «Списание».

Плановые данные бюджетной строки одного показателя имеют четкую связь с плановыми данными других бюджетных строк показателей. Характер имеющихся взаимосвязей определяет способ отражения плановых данных по показателям, в связи с этим, они делятся на «ключевые», «связанные»,

«расчетные», «налоговые», «главный» и «итоговый». Каждому показателю в справочниках информационной программы будет присвоен соответствующий признак.

Плановая величина «ключевого» показателя перед внесением в ЕФП рассчитывается в натуральном и стоимостном измерении. «Ключевой» показатель является основным при внесении (отражении) данных по его бюджетной строке и будет использоваться для формирования данных по другим взаимосвязанным показателям.

Для уменьшения трудоемкости и исключения ошибок по формированию бюджетных строк показателей в ЕФП технологический процесс внесения данных может осуществляться как в ручном, так и в автоматическом режиме. При внесении данных по «ключевому» показателю в ручном режиме выполняется либо команда «действие», либо «операция в автоматическом режиме». В первую очередь внесенные данные по «ключевому» показателю будут автоматически отражаться по бюджетным строкам «связанных» показателей. Кроме того, исходя из плановой суммы «ключевого» показателя, будут рассчитываться данные по другим взаимосвязанным показателям, и расчетная сумма будет отражаться по «расчетному» показателю. «Расчетные» показатели будут отражать следующую информацию: сумму по расчету начисляемого НДС от продаж, сумму по расчету «входящего» НДС по приобретенным ценностям, сумму по расчету налога на прибыль. Данные по «расчетным» показателям налогов, соответственно, будут отражаться по «наловым» показателям «Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами».

При планировании показателей ЕФП по разделу «Источники средств, расчеты» к «расчетным» показателям относятся показатели по прочим доходам и прочим расходам, взаимосвязанные с «ключевыми» показателями, как по привлечению средств, так и по финансовым вложениям. Плановые суммы «расчетных» показателей рассчитываются автоматически по соответствующим

формулам с учетом различных процентных ставок, внесенных в справочник информационной программы.

По характеру и значимости для анализа и управления бизнесом все кодируемые показатели ранжируются по степени значимости. Так, кодируемый показатель «Прибыль отчетного года» является главным, так как отражает результаты всех взаимосвязанных показателей по хозяйственным операциям и формирования прибыли или убытка. Показатель «Остатки средств» является «итоговым» и отражает результат планируемых поступлений и платежей средств по показателям расчетов с покупателями, поставщиками, персоналом, бюджетом, учредителями и прочими контрагентами. Плановые назначения бюджетных строк по всем показателям с признаками «ключевой», «связанный», «расчетный» и «налоговый» отражаются в двух графах ЕФП по данным соответствующих кодов хозяйственных операций. По «главному» показателю «Прибыль текущего года» плановые назначения отражаются в одной графе – «Начисление», а по «итоговому» показателю «Остатки средств» плановые назначения отражаются в графе «Увеличение, уменьшение остатков» в ЕФП.

При формировании бюджетных строк по показателю «Доходы по основной деятельности» и другим взаимосвязанным показателям отражен технологический процесс планирования основной деятельности по показателю «Доходы по основной деятельности, облагаемые НДС», который является «ключевым», и его данные будут использоваться для формирования плановых назначений по другим взаимосвязанным бюджетным строкам показателей. Практические примеры последовательности отражения плановых значений доходов по обычным видам деятельности, финансовых вложений средств в ценные бумаги, привлечению и погашению кредита и установления взаимосвязей между показателями приведен в Приложении Б.

В справочник информационной программы будут внесены все бюджетные строки показателей с функциональными признаками и определенному

технологическому процессу по формированию плановых назначений взаимосвязанных показателей.

Представленный в данном разделе технологический процесс формирования ЕФП предназначен для организаций, являющихся самостоятельными юридическими лицами и не являющиеся дочерними или зависимыми компаниями. Для вертикально и горизонтально интегрированных компаний, имеющих организационную системы управления, так называемых, холдингов, модель ЕФП должна иметь дополнительные функционально-структурные коды классификации, описанные далее в данном параграфе.

Практическая апробация разработанной методики проведена на практических материалах пяти компаний, осуществляющих различные виды деятельности: строительную, производственную, финансовую, торгово-посредническую. Был создан информационный массив, представляющий собой регистрацию, ранжирование, группировку, агрегирование и детализацию учетных данных по всем операциям хозяйственной деятельности, каждой из которых в автоматическом режиме присваивался соответствующий код, структура которого позволяет коммутировать связанные операции, выделять из них однородные, получить обобщенную информацию для оценки деятельности любого подразделения и направления деятельности, любого бизнес-процесса, ресурса и т.д. Всего было выполнено более 58000 бухгалтерских операций, сформирована Интегрированная финансовая отчетность, разработаны внутренние нормативы по всему комплексу трудовых, материальных и финансовых ресурсов и разработан операционный и финансовый бюджет.

Для локального освещения решенных аналитических задач использованы различные показатели, примеры которых приведены в Приложениях к отчету, которые содержат необходимые исходные данные и произведенные расчеты за отчетный 2019 год и предшествующий 2018 год. Примеры исходных данных для проведения расчетно-аналитических процедур и обобщений представлены в Приложениях В – Д, показатели которых выражены условными обозначениями и

соответствуют кодам показателей и хозяйственных операций. Показатели по объемам и ценам не связаны с кодами, а информационным обеспечением этих данных являются данные единого финансового плана (ЕФП) с учетом поправок и регистры бухгалтерского учета (бухгалтерские справки). Для расчета отдельных показателей использовались соответствующие алгоритмы.

В Приложении В отражены статистические показатели, использованные для анализа показателей с указанием значений за предшествующий и отчетный год. Количество анализируемых общих показателей – 15 и детализированных -28.

В Приложении Г отражены основные показатели с разбивкой по разделам, в том числе: показатели доходов, выручки, расходов, результат прочих доходов и расходов, прибыли, налоги, дивиденды и капитализированная прибыль. В данной таблице отражены реквизиты, в том числе: условные обозначения и их наименования; коды показателей и отдельные коды хозяйственных операций и их наименования; формулы для расчета; значения за предшествующий и отчетный год. Количество анализируемых общих показателей – 48 и детализированных – 105.

В Приложении Д отражены показатели денежных потоков с разбивкой по разделам, в том числе показатели денежных потоков и денежных потоков по средней величине. В данной таблице отражены реквизиты, в том числе: условные обозначения и их наименования; коды показателей и отдельные коды хозяйственных операций и их наименования; формулы для расчета; значения за предшествующий и отчетный год. Количество анализируемых здесь общих показателей – 48.

2.3 Разработка каскадного информационно-аналитического комплекса вертикально интегрированной компании

Особенности системы управления сложным организационным комплексом требуют разработки специальной методики каскадного информационно-аналитического комплекса на основе кодов классификации функционально-структурных доходов, расходов и источников средств. Традиционно используемая организация контроля исполнения бюджетов вертикально интегрированных компаний не в состоянии учитывать движение всех финансовых потоков по «казначейской» системе исполнения, как это происходит, для сравнения, в бюджетах всех уровней бюджетной системы Российской Федерации. Главная причина заключается в отсутствии кодов классификации показателей хозяйственной деятельности.

Некоторые компании для оперативного учета и контроля финансовых потоков делают попытки кодирования показателей финансово-хозяйственной деятельности вручную, включением в платежные документы кодов классификации по доходам и расходам, но эти коды технически не могут быть «не связаны» в информационных программах с номерами балансовых счетов. С учетом иерархической организационной структуры управления вертикально интегрированных компаний необходимы дополнительные коды классификации, в том числе по отражению отраслевого признака, конкретных проектов и объектов, структуры объекта и видов работ. При создании кодов классификации в основу были положены принципы построения функциональной классификации расходов в бюджетной системе, что позволило объединить всех виды кодов показателей и условно назвать это бюджетной классификацией организации (БКО). Объединение данных финансовых планов всех дочерних компаний и подведомственных структур представляет собой Сводный финансовый план (СФП). БКО ориентирована на решение следующих задач:

- контроль состава и структуры доходов, расходов и источников средств по каждой структурной единице (дочерней компании) и организации в целом;
- использование механизма реализации принципа единства финансовой системы;
- получение агрегированной и детальной сопоставимой информации, формирование инструментов внутреннего контроля.

БКО включает коды показателей доходов, расходов и источников средств, которые включают основные и дополнительные показатели. Коды основных показателей соответствуют балансовым счетам, а дополнительные коды отражают функционально-структурное назначение показателей и «связаны» с кодом основного показателя.

Бюджетная классификация доходов отражает код плательщика (ИКК), основной код - вид поступлений и доходов (ВП) и код проекта-объекта (ПО). Для анализа сопоставимости данных по доходам и расходам в бюджетную классификацию доходов введена составная часть кода расходов, отражающая наименование конкретного проекта-объекта. Пример формирования кодов показателей в Едином финансовом плане, в части поступлений, приведен в таблице 2.6.

Таблица 2.6 - Фрагмент кодов ЕФП финансирования и поступлений вертикально интегрированной организации

Код			Наименование	Сумма, денежных единиц
ИКК	ВП	ПО		
	11 000 000		Инвестиции	11 855 816
	11 100 000		Инвестиции в проекты	11 855 816
	11 100 000	1101000	№ 1 «Онега-1»	4 628 448
	11 100 000	1102000	№ 2 «Онега-2»	2 868 678
	11 100 000	1104000	№ 3 «Онега-3»	3 062 690

Продолжение таблицы 2.6

Код			Наименование	Сумма, денежных единиц
ИКК	ВП	ПО		
	11 100 000	1105000	№ 4 «Онега-4»	1 296 000
	13 000 000		Целевые бюджетные средства	8 000 000
	13 100 100		ФЦП «Развитие инноваций»	5 000 000
	13 100 100	1101000	Финансирование проекта № 1 «Онега-1»	5 000 000
	13 100 200		ФЦП «Устойчивое социально-экономическое развитие регионов Северо-Западного федерального округа Российской Федерации»	2 500 000
	13 100 200	1104000	Финансирование проекта № 2 «Онега-2»	2 500 000
	13 200 100		РЦП «Развитие дорожного хозяйства республики Карелия»	500 000
	13 200 100	1105000	Финансирование проекта № 3 «Онега-3»	500 000
	17 080 000		Расчеты с инвесторами	19 855 816
	17 081 000		Расчеты с иностранными инвесторами	10 559 816
	17 082 000		Расчеты с российскими инвесторами	1 296 000
	17 083 000		Расчеты с инвесторами по целевым бюджетным средствам	8 000 000
101			Barclays Bank	7 497 126
101	17 081 000		Расчеты с иностранными инвесторами	7 497 126
101	17 081 000	1101000	Финансирование проекта № 4 «Онега-4»	4 628 448
101	17 081 000	1102000	Финансирование проекта № 3 «Онега-3»	2 868 678
102			Dubai energy corporation	3 062 690
102	17 081 000		Расчеты с иностранными инвесторами	3 062 690
102	17 081 000	1104000	№ 3 «Онега-3»	3 062 690
103			ПАО «Салют»	1 296 000
103	17 082 000		Расчеты с российскими инвесторами	1 296 000
103	17 082 000	1105000	№ 3 «Онега-3»	1 296 000
301			Республика Карелия	8 000 000
301	17 083 000		Расчеты с инвесторами по целевым бюджетным средствам	8 000 000
301	17 083 000	1101000	№ 4 «Онега-4»	5 000 000

Продолжение таблицы 2.6

Код			Наименование	Сумма, денежных единиц
ИКК	ВП	ПО		
301	17 083 000	1104000	№ 3 «Онега-3»	2 500 000
301	17 083 000	1105000	№ 3 «Онега-3»	500 000
ПЛ – код плательщика; ВП – код поступлений, доходов; ПО – код проекта и объекта (код по расходам)				

Источник: составлено автором

Данные по конкретным кодам проекта-объекта, отраженные в ЕФП, в части поступлений, должны быть также запланированы в ЕФП, в части объемов расходов и в части источников средств с идентичными кодами ПО.

Кодирование расходов бюджета вертикально интегрированной компании по своему содержанию аналогично бюджету организации, не имеющей сложной корпоративной структуры, но предполагает детализацию показателей относительно каждой организации, являющейся дочерней или зависимой, бюджетная информация о которой является составной частью консолидированного бюджета, формируемого материнской (контролирующей) компанией.

В консолидированном бюджете используются коды подведомственных организаций (ИКК), код отрасли (ОТ), код структуры объекта (СО), код проекта-объекта (ПО) и код вида работ (ВР), наименования кодов и запланированные суммы расходов по соответствующему коду. Данные по показателям могут быть представлены в любом интересующем разрезе путем выборки и группировки соответствующих кодов показателей. Группировка кодов подведомственных организаций (ИКК) отражает сумму запланированных объемов по каждой из них с учетом кодов по функционально-структурным расходам.

Фрагмент формирования кодов показателей при планировании объемов финансирования расходов по организациям с учетом функционально-структурных расходов группы компаний приведен в Приложении Е.

Функционально-структурная классификация бюджетных расходов позволяет проводить группировку по приоритетным направлениям для получения информации по анализу требуемых показателей.

При определении плановых показателей по поступлениям и расходам по финансированию каждого конкретного объекта, в случае недостатка средств, принимается решение о привлечении заемных средств для финансирования этих объектов, по которым на следующий год запланировано поступление инвестиционных средств. Поэтому в кодах классификации источников средств также будет отражен код проекта-объекта (ПО), по которому будут отражаться суммы заемных средств.

Бюджетная классификация источников средств отражает основной код заемных средств (ИСТ), код финансовой организации (ИКК) и код проекта-объекта (ПО). Проведение оперативного анализа по плановым объемам поступлений, расходов по финансированию объектов и расчета необходимых сумм по привлечению заемных средств сложно осуществить без информации по функционально-структурным кодам показателей. На основании данных по планированию объемов финансирования расходов по каждой организации, входящей в состав вертикально интегрированной компании, планируются данные ЕФП по показателям внутригрупповых расчетов с отражением информации по источникам средств финансирования и, соответственно, кодов проекта-объекта. Такая детализация источников финансирования позволяет детально проводить анализ имеющихся средств для финансирования подведомственных организаций, планирования данных по показателям на перспективу в целом и с необходимой детализацией по каждому проекту и объекту. В ЕФП по внутригрупповым расчетам отражаются коды финансируемой организации (ИКК), коды расчетов по финансированию организаций за счет различных источников (ИСТ) и коды конкретных проектов-объектов (ПО). Путем группировки кодов источников финансирования можно провести анализ их запланированных объемов для сравнения с плановыми данными целевых поступлений и заемных средств.

Группировка кодов ПО позволит проанализировать и сравнить данные плана по объемам финансирования расходов на конкретный объект с данными запланированного объема внутригрупповых расчетов по каждому объекту.

Следует подчеркнуть, что в целях дальнейшего формирования плановых сумм доходов организаций, входящих в группу, финансирование объектов за счет собственных и заемных средств классифицированы как отдельные инвестиционные средства, что позволяет организовать контроль за соблюдением финансовой дисциплины и недопущением несанкционированного «перекрывания» одних запланированных источников финансирования другими (например, использование краткосрочных заемных источников вместо долгосрочных).

При формировании бюджетных позиций ЕФП стоит отметить, что каждая из них отражает только коды основных показателей, которые соответствуют балансовым счетам и являются основными при формировании плана и его исполнении. По организациям, не входящим в структуру головной компании, по кодам основных показателей расчетов с поставщиками, покупателями и учредителями в плане отражаются дополнительно только коды (ИКК) конкретных плательщиков, поставщиков и учредителей, являющиеся контрагентами организации. Коды классификации показателей, предназначенные для отражения функционально-структурных назначений, отражаются в планах холдинговых организаций. Путем отражения дополнительных функционально-структурных кодов по коду основного показателя формируется «каскадная» бюджетная строка плана.

Данные «каскадной» бюджетной строки отражаются только по «ключевым» показателям хозяйственной деятельности, то есть по поступлениям и доходам, расходам, источникам привлечения средств и расчетов по ним. Технологический процесс внесения «каскадных» бюджетных строк осуществляется следующим образом. Сначала вносятся плановые данные по «ключевым» показателям, затем - коды показателей функционально-структурных назначений.

Отражение источников финансирования важно для планирования показателей доходов в подведомственных организациях. В плане по разделу «Доходы, расчеты» отражаются показатели по поступлениям, в том числе инвестиции и целевые бюджетные средства, а при планировании в текущем году завершения работ по объекту и сдачи его заказчику, планируются доходы. В результате сумма инвестиций списывается на доходы с учетом НДС от начисленной выручки, а сумма целевых бюджетных средств списывается на доходы без учета НДС.

Фрагмент формирования бюджетных (плановых) показателей холдинга приведен в Приложении Ж.

В приведенных примерах основная деятельность холдинга заключается в выполнении заказов по проектам «Онега-1» и «Онега-2» по созданию проектной документации и разработке опытных образцов инновационной продукции, строительству двух объектов для будущего производства инновационной продукции, выходу на освоение необходимых объемов ее производства для коммерческих целей. Финансирование проекта осуществляется за счет иностранных, российских инвестиций и бюджетных средств. Исполнителями проекта являются дочерние организации, входящие в структуру холдинга.

Отраженные в таблицах Приложения Ж дополнительные коды функционально-структурных назначений расходов соответствуют кодам, отраженным в плане материнской компании, что позволяет использовать «каскадные» бюджетные строки, состоящие из кода основного показателя по расходам (СЗ) и дополнительных кодов: ОТ – отраслевой признак, СО – структура объекта, ВР – вид работ, ПО – проект-объект.

Разработанная структура финансового плана холдинга является единой, «связывающей» отдельные форматы бюджетов, содержащих информацию практически по всем аспектам финансово-хозяйственной деятельности холдинга (по дочерним компаниям, проектам и объектам, бухгалтерским проводкам аналитическим

показателям для последующего контроля выполнения планов и т.п.) на основе принципа связанности.

ЕФП содержит три раздела – доходы, расчеты; расходы, расчеты; источники средств, расчеты. Каждый раздел отражает соответствующие основные показатели в кодах классификации как укрупненные, так и детализированные с учетом кодов хозяйственных операций. Предлагаемая структура ЕФП определяет ориентиры направления экономической политики, отражает взаимосвязи по целям, срокам осуществления поставленных задач, увязки конкретных проектов, объектов с объемами финансирования из различных источников. ЕФП, отражающий производственный процесс бизнеса организаций, позволяет создать сценарий прогноза долгосрочного экономического развития.

Принцип единства финансового плана обеспечивает формирование плана экономического развития организации по кодам всех показателей и хозяйственных операций в их взаимосвязи и взаимообусловленности, которые отражены в едином документе, являющемся важным системным инструментом финансового управления.

Исходные данные для формирования ЕФП на очередной бюджетный год представляются с временной разбивкой по кварталам и месяцам в следующем порядке:

1. Определяются объемы инновационной продукции и, соответственно, объемы и цена продажи продукции по всей номенклатуре, с учетом деления объемов продаж на внутреннем (российском) и внешнем (экспорт) рынке с учетом пред- и пост- оплаты с разбивкой по географическим сегментам сбыта.
2. Для закупки материалов, используемых в производстве инновационной продукции, рассчитываются нормы расхода каждого вида материалов для изготовления продукции.
3. Рассчитываются нормы запаса сырья и комплектующих изделий для изготовления инновационной продукции.

4. Рассчитываются нормы расходов по электроэнергии и другим энергозатратным составляющим по каждому виду инновационной продукции с учетом планируемых нормативов и цен, определяются нормы расходов по отоплению, электроэнергии, воды для общих нужд на основании данных расходов за прошлый период и планируемых цен на коммунальные услуги.

5. Рассчитываются бюджетные показатели затрат на оплату труда. При этом осуществляется их детализация по категориям работников (управленческий, основной производственный и вспомогательный персонал и т.д.) с указанием ставок оплаты труда, должностных окладов, выплаты по листам нетрудоспособности, затраты на ежегодные отпуска и другие выплаты, предусмотренные Трудовым кодексом и Положением о вознаграждениях и материальном стимулировании работников. Данная информация детализируется непосредственно по каждой организации и ее подразделению, каждому работнику с указанием его личных данных и условий трудового договора. На основе такой детальной информации рассчитываются и отражаются в ЕФП показатели «расчеты с персоналом», «расчеты по социальным отчислениям», «Налог на доходы физических лиц».

6. Расходы подразделяются на группы: постоянные и переменные.

7. Расчет показателей прочих доходов, полученных от финансовых вложений в ценные бумаги и другие финансовые активы включает предварительную оценку их доходности. Поэтому для расчетов сумм по этим показателям в информационной программе предусматривается планирование различных вариантов расчетов, в том числе простых процентов и с учетом капитализации процентов. Для осуществления соответствующих расчетов будут заложены все необходимые алгоритмы и показатели оценки по определению экономической эффективности долгосрочных инвестиций.

8. Определяются показатели финансовых результатов.

9. Составляется расчет распределения чистой прибыли бюджетного года с указанием обязательных распределений (резервный капитал, покрытие убытков

прошлых лет и т.п.), а также на выплаты дивидендов, создание поощрительных и социальных фондов и т.п.).

10. Составляется прогнозный баланс активов и пассивов с учетом нормативов отвлечения средств в те или иные активы, инвестиционных потребностей для расширения внеоборотных активов, внутреннего норматива соотношения собственных и заемных финансовых источников, а также индексирования ряда показателей на уровень инфляции и динамику роста масштабов бизнеса.

11. Рассчитывается бюджет денежных потоков и кассовый план. Эта информация позволяет выявить ежемесячные отклонения (дефицит – профицит) поступления и использования денежных средств и рассчитать потребность в дополнительных источниках финансирования.

Поскольку при расчете «ключевых» показателей учитываются разные объемы производства и реализации продукции, разные цены для продажи и т.д., наряду с основным сформированным планом, предполагается возможность составления еще нескольких альтернативных его вариантов, имея которые появляется возможность в автоматическом режиме провести предварительный (прогнозный) экономический анализ показателей деловой активности, ликвидности, рентабельности по нескольким вариантам данных ЕФП. Кроме того, возможно проведение комплексного факторного анализа для получения информации о финансовых и предпринимательских рисках и обосновать мероприятия, направленные на минимизацию негативных финансовых последствий.

Даже утвержденный ЕФП не является жестким, а предполагает возможность внесения изменений в течение всего бюджетного года.

В Приложении И представлен фрагмент ЕФП, отражающий по каждому показателю его плановые данные по укрупненным кодам без отражения кодов хозяйственных операций. При последовательном раскрытии (дезагрегировании) кода любого анализируемого показателя можно автоматически получить требуемую детальную информацию.

Описанная модель каскадного цифрования системы управления экономической деятельностью направлена на недопущение необоснованного роста цен на продукцию (работы, услуги), создание инструментов для осуществления связанного, сбалансированного планирования и автоматизированного контроля за деятельностью организаций, а также на создание стабильных и предсказуемых условий функционирования хозяйствующих субъектов.

2.4 Развитие стандартных методик экономического анализа деятельности организации, осуществляющей инновационную деятельность

Разработанный механизм управления информационными потоками инновационной компании с использованием сплошного каскадного кодирования входящих и исходящих показателей на основе принципа связанности дает возможность генерирования необходимого контента аналитических показателей, предоставления локальных и комплексных аналитических обзоров, и оценок. Тем самым решается одна из главных задач экономического анализа – формирования его качественного информационного обеспечения. Следует отметить, что функционирование информационных потоков, всесторонне отражающих жизнедеятельность инновационной компании на основе принципов системности, достаточности, оперативности, достоверности позволяет проводить расчетные процедуры с высокой скоростью обработки данных, формируя адресные аналитические заключения для менеджеров, руководителей, собственников инвесторов, контролирующих органов.

В теории экономического анализа в качестве инструментов преобразования, систематизации, обобщения и других необходимых аналитических процедур широко известна целостная система методов и приемов, использование которой позволяет решить практически любую аналитическую задачу, которая может быть актуальной для обеспечения необходимой информацией внешних и внутренних

заинтересованных пользователей для обоснования ими различных управленческих решений относительно рассматриваемой организации. Вместе с тем, с учетом особенностей характера деятельности инновационных компаний, при формировании методики анализа их финансового положения необходимо учитывать не только специфику используемой для этого информации и соответствующий инструментарий ее обработки, но и решать еще одну довольно сложную задачу – определять параметры эталонных характеристик, с которыми сравниваются значения формируемой системы финансовых индикаторов.

Наиболее информативным источником финансово-экономических исходных данных для анализа и оценки финансового положения инновационной организации является бухгалтерский баланс. Обобщенной отчетной информацией являются показатели статей актива и пассива, раскрывающие наличие источников формирования вложений в инновационные активы, элементы которых либо непосредственно представлены в бухгалтерском балансе, либо приводятся в пояснениях к финансовой отчетности. Связать непосредственно отдельные источники с конкретными активами не представляется возможным, поскольку форма бухгалтерского баланса статична по своей сути и не содержит информации о движении активов и пассивов за отчетный период. Вместе с тем, установив ряд соотношений между теми или иными источниками и вложениями средств в активы, удастся проанализировать уровень и динамику финансового положения инновационной компании. Традиционными для проведения финансового анализа являются показатели (коэффициенты и абсолютные значения величин), относящиеся к группам индикаторов ликвидности, финансовой устойчивости, оборачиваемости (отдачи) и рентабельности. Для двух последних привлекаются еще и данные отчета о финансовых результатах.

Ликвидность бухгалтерского баланса отражает степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. Для анализа ликвидности

используются как абсолютные (балансовые данные), так и рассчитывается стандартный набор коэффициентов.

Финансовая устойчивость отражает уровень достаточности тех или иных финансовых источников для финансирования, в первую очередь, менее ликвидных активов. В этом проявляется тесная связь показателей финансовой устойчивости и ликвидности.

Показатели оборачиваемости (коэффициенты или продолжительность оборота), как правило, рассчитываются относительно выручки от продаж и отражают уровень ее превышения над активами, вложения в которые должны компенсироваться за счет доходов от обычных видов деятельности. По аналогии с коэффициентами оборачиваемости целесообразны расчеты коэффициентов отдачи каждого ресурса, что также необходимо для проведения комплексного анализа эффективности использования ресурсного потенциала инновационной компании. Для расчета коэффициентов ресурсоотдачи потребуются дополнительные данные Пояснений к бухгалтерской отчетности, а также данные управленческой отчетности.

Рентабельность является обобщающим оценочным индикатором успешности деятельности организации, которая определяется всей хозяйственной деятельностью, и от которой зависит ее успех в будущем. Как правило, показатели рентабельности отражают процентное соотношение того или иного показателя прибыли и каких-либо ресурсов, или доходов и расходов, возникновение которых обусловлено использованием ресурсов в процессе осуществления деятельности организации. Наряду с вышеперечисленными показателями традиционного финансового анализа, актуальным направлением оценки результативности инновационной компании является исследование денежных потоков, информация о которых отражается в отчете о движении денежных средств, регламент составления которого определяется в соответствии с ПБУ 23/11 «Отчет о движении денежных средств» [26]. К числу важнейших показателей, отражающих качество управления денежными потоками в процессе финансово-хозяйственной

деятельности инновационной компании, следует отнести абсолютный результат - чистый денежный поток по текущей деятельности, коэффициент монетарного покрытия прибыли, коэффициент покрытия собственными денежными средствами инвестиций в инновационную деятельность и др.

Важным моментом оценки финансового положения инновационной организации является формирование нормальных (оптимальных) параметров аналитических индикаторов, с которыми следует сравнивать фактически сложившиеся или прогнозируемые значения оцениваемых показателей. С учетом специфики инновационной деятельности, которая предполагает значительные сроки окупаемости средств, специфические источники финансирования (государственные средства, гранты, дотации и т.п.), следует обосновывать иные оптимальные значения анализируемых индикаторов, на уровень которых может оказывать этап инновационной деятельности. К основным этапам инновационной деятельности относятся:

- фундаментальные исследования (Basic research), прикладные исследования (Applied research);
- научно-исследовательские работы (Research);
- опытно-конструкторские работы (Experimental Development);
- пилотный проект внедрения инновационного продукта (Pilot project);
- коммерческое производство инновационного продукта (Commercial production).

Характеристиками финансового положения инновационной компании могут быть как абсолютные, так и относительные (коэффициенты) показатели, последние из которых являются более информативными, поскольку отражают качественное соотношение тех или иных данных бухгалтерского баланса. В таблице 2.7 приведены характеристики (аналитические показатели) финансового положения инновационной компании и уточненные значения для разных стадий жизненного цикла создаваемого инновационного продукта, которые определены на основе эмпирических данных, полученных из финансовой отчетности 27 компаний,

главным видом деятельности которых является разработка и/или внедрение инновационных продуктов и доведение ее выпуска до коммерческой выгоды. В качестве объектов исследования отбирались те компании, у которых доля внеоборотных вложений в инновационные активы превышала 15 % от совокупной величины активов и доля инновационных среднегодовых затрат в общей величине расходов превышала 50 %.

Таблица 2.7 - Основные показатели финансового положения инновационной компании по данным финансовой отчетности и их оптимальные значения

Показатель, его содержание и алгоритм расчета	Оптимальное значение для стадии инновационной деятельности				
	1	2	3	4	5
1. Собственный оборотный капитал – часть оборотных активов, сформированных за счет собственных средств	< 0	< 0	< 0	> 0	> 0
2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами – доля оборотных активов, сформированных за счет собственных средств	< 0	< 0	< 0	0-0,1	>0,1
3. Коэффициент долгосрочного финансирования активов - доля активов, финансируемых за счет собственного капитала и долгосрочных заемных средств	< 0,5	0,5-0,4	0,4- 0,3	> 0,3	> 0,5
4. Коэффициент текущей ликвидности – потенциальная платежеспособность погашения краткосрочных обязательств за счет оборотных активов (отношение величины оборотных активов к величине краткосрочных обязательств)	> 0,5	> 0,7	> 1	> 1,2	> 1,5
5. Коэффициент абсолютной ликвидности – мгновенная платежеспособность погашения части наиболее срочных обязательств (отношение величины денежных средств и их эквивалентов к величине краткосрочных обязательств)	~0	0-0,01	0-0,05	0-0,1	>0,2
6. Коэффициент покрытия обязательств прибылью – возможность использования финансовых результатов как источника погашения части обязательств (отношение балансовой величины нераспределенной прибыли к величине совокупных обязательств)	< 0	< 0	< 0	> 0	> 0,5

Продолжение таблицы 2.7

Показатель, его содержание и алгоритм расчета	Оптимальное значение для стадии инновационной деятельности				
	1	2	3	4	5
7. Коэффициент монетарного покрытия операционной прибыли – соответствие кассового и финансового результатов (отношение чистого операционного денежного потока и операционной прибыли)	-	-	-	> 0	~1

Источник: составлено автором

Первые пять показателей табл. 2.7 являются традиционными для проведения анализа финансового положения, а относительно двух последних коэффициентов необходимо привести обоснование необходимости их использования. По нашему мнению, для определения степени потенциальной платежеспособности организации наиболее информативным является значение коэффициента покрытия обязательств нераспределенной прибылью, т.к. это вытекает из общего понимания того, что долги должны погашаться тем финансовым результатом, который компания смогла сгенерировать, используя для частичного финансирования своих активов заемные денежные и привлеченные в различных формах источники финансирования. Существует даже поговорка: «Берем займы чужое, а приходит срок, и отдаем свое». Следовательно, данный коэффициент будет отражать возможность компании расплачиваться с кредиторами, используя для этого собственный источник – накопленную прибыль. На этапе коммерческого инновационного производства компания должна иметь, как минимум, положительную динамику коэффициента покрытия обязательств нераспределенной прибылью, а его абсолютное значение должно стремиться к единице.

Коэффициент монетарного покрытия прибыли – отношение чистого денежного потока по операционной деятельности к операционной прибыли [85] – для оценки финансового положения инновационной компании представляется весьма уместным, так как на любом этапе инновационной деятельности необходим

контроль платежеспособности, как для осуществления начальных инновационных затрат долгосрочного характера, так и на завершающем этапе коммерческой эксплуатации инновационного продукта. Стоит отметить, что на первых трех этапах инновационной деятельности данный коэффициент, как правило, будет иметь положительное значение исключительно по технической причине, так как и числитель, и знаменатель будут иметь отрицательные значения. На 4-м этапе значение данного коэффициента может быть отрицательным из-за отставания притока денежных средств от операционной деятельности от результата генерирования прибыли, определяемого по методу начисления.

Анализируя итоги или формируя прогнозные параметры инновационной деятельности, следует рассматривать результативность как систему качественных характеристик, субъективно оцениваемых различными участниками инновационного процесса на основе интерпретации определенного объема финансовой и нефинансовой информации.

Рассматривая параметры результативности инновационной деятельности, различные субъекты оценивают ее по определенным критериям, в зависимости от их принадлежности и степени участия в ней. Так, собственники инновационных компаний ориентируются на значения показателей результативности, формируемых на основе данных финансовой и управленческой отчетности (рентабельность собственного капитала, дивидендный выход на акцию и т.п.). Кредитующие организации оценивают результативность предоставленных средств инновационным компаниям по уровню доходности кредитных операций, выполнению заемщиком всех своих обязательств. Инвесторы анализируют выгодность вложений средств в инновационные проекты по уровню рентабельности капитала. Налоговые органы заинтересованы в росте результативности инновационных компаний и, как следствие, увеличении налоговых поступлений в бюджет.

Несмотря на специфичность индикаторов результативности инновационной деятельности, оцениваемой различными субъектами финансово-экономических

отношений, наиболее агрегированными из них являются показатели рентабельности, которые представляют собой процентное отношение того или иного показателя прибыли к ресурсам, затратам, доходам, капиталу и т.д. Специалисты различают несколько групп показателей рентабельности. Так, одни специалисты объединяют показатели рентабельности в три группы: экономическая рентабельность, финансовая рентабельность и рентабельность производства и продажи [29; 69; 75]. Другие авторы, описывая систему комплексного экономического анализа, рассматривают лишь два направления исследования рентабельности – рентабельность активов и рентабельность собственного капитала предприятия [30, с. 346].

Важным фактором устойчивого развития инновационной деятельности является поддержание на должном уровне операционного результата. Как правило, инновационные компании, осуществляя непосредственную научно-изыскательскую, опытно-конструкторскую деятельность, должны каким-то образом компенсировать долгосрочные затраты, порой ожидая их окупаемость годами. Для того, чтобы избежать длительных отрицательным финансовых результатов, многие инновационные компании стараются вести и другие виды деятельности, позволяющие покрывать хотя бы некоторую часть общих текущих затрат. С точки зрения управления бизнесом в целом такая политика инновационной компании в отношении диверсификации видов деятельности является своеобразным механизмом снижения рисков. Следовательно, задачи экономического анализа операционной (текущей) хозяйственной деятельности являются также актуальными, как и задачи анализа инновационной деятельности.

В силу особенностей реализации инновационных проектов на начальном этапе ввода инновационного продукта в производство, как правило, финансовый результат операционной деятельности (прибыль от продаж) продолжительное время остается отрицательным, поскольку объемы продаж инновационного продукта могут быть далеки от точки безубыточности. В данной ситуации важно, чтобы промежуточный финансовый результат – маржинальная прибыль достигал

положительного значения, что является обязательным условием, поскольку выручка от продаж инновационной продукции должна превышать совокупные переменные затраты на ее производство, в состав которых, как правило, входят такие элементы, как материальные, затраты на оплату труда производственных работников и социальные отчисления, энергозатраты на производственные процессы и т.п.

Важным этапом анализа результативности инновационной деятельности является исследование влияния различным факторов на величину маржинальной прибыли (P_{MARG} - marginal profit) и уровень маржинальной рентабельности (ROS_{MARG}). Взяв за основу методику, разработанную специалистами компании «Дюпон» («DuPont», «E.I. du Pont de Nemours and Company»), так называемую, модель Дюпона (The DuPont System of Analysis), которая заключается в трансформации показателя рентабельности собственного капитала (ROE - Return on Shareholders' Equity) для проведения ее многофакторного анализа, мы предлагаем преобразование показателей - маржинальной прибыли и маржинальной рентабельности.

$$P_{MARG} = N - VC = \sum_{i=1}^n q_i \cdot p_i - \sum_{i=1}^n q_i \cdot vc_i^1 = \sum_{i=1}^n q_i (p_i - vc_i^1), \quad (2.1)$$

где P_{MARG} - маржинальная прибыль;

N - выручка от продаж;

VC - общая величина переменных затрат;

q_i - физический объем реализуемой продукции i -го вида;

p_i - цена единицы реализуемой продукции i -го вида;

n - количество видов реализуемой продукции;

vc_i^1 - удельные переменные затраты в расчете на единицу i -го вида реализуемой продукции.

Стоит отметить, что проведение факторного анализа предполагает использование как минимум двух измерений каждого показателя, включаемого в аналитическую многофакторную модель. Если задача заключается в расчете

влияния факторов на маржинальную прибыль в ретроспективном плане за истекший период времени, то как правило, используются фактические данные показателей отчетного периода и базового (предшествующего), либо фактические данные показателей отчетного периода и плановые бюджетные показатели. Механизм факторного анализа будет аналогичным, если ставится задача определения влияния различных факторов на маржинальную прибыль в прогнозируемом периоде, только данные о включаемых в аналитическую модель показателях должны отражать их достигнутые параметры и данные, закладываемые в бюджет планируемый период.

Для расчета влияния факторов на маржинальную прибыль в ретроспективе использованы изначально утвержденные на период плановые бюджетные показатели и фактически сложившиеся (отчетные) (табл. 2.8). Поскольку анализируемая инновационная компания производит два вида продукции, то исходная многофакторная модель маржинальной рентабельности преобразована в шестифакторную модель следующим образом:

$$P_{MARG} = q_A(p_A - vc_A^1) + q_B(p_B - vc_B^1) = x_1(x_3 - x_5) + x_2(x_4 - x_6) \quad (2.2)$$

Таблица 2.8 - Расчет влияния факторов на маржинальную прибыль

Показатель	Условное обозначение	План	Отчет	$\pm\Delta$	$\pm\Delta$, %
1. Маржинальная прибыль, денежных единиц	P_{MARG}	1017	1298	281	27,63
2. Выручка от продаж, денежных единиц	N	28095	33212	5117	18,21
3. Совокупная величина переменных затрат, денежных единиц	VC	27078	31914	4836	17,86
4. Физический объем реализуемой продукции А, единиц	$q_A(x_1)$	3900	4400	500	12,82
5. Физический объем реализуемой продукции В, единиц	$q_B(x_2)$	990	1080	90	9,09
6. Цена единицы реализуемой продукции А, денежных единиц	$p_A(x_3)$	5,30	5,56	0,26	4,91
7. Цена единицы реализуемой продукции В, денежных единиц	$p_B(x_4)$	7,50	8,10	0,60	8,00

Продолжение таблицы 2.8

Показатель	Условное обозначение	План	Отчет	$\pm\Delta$	$\pm\Delta$, %
8. Удельные переменные затраты в расчете на единицу продукции А, денежных единиц	$vc_A^1 (x_5)$	5,09	5,40	0,31	2,55
9. Удельные переменные затраты в расчете на единицу продукции В, денежных единиц	$vc_B^1 (x_6)$	7,30	7,55	0,25	3,42
10. Влияние факторов на маржинальную прибыль, денежных единиц – всего:	ΔP_{MARG}	-	-	281	-
в том числе за счет изменения:					
10.1 физического объема реализуемой продукции А	$\Delta P_{MARG_{x1}}$	-	-	105	-
10.2 физического объема реализуемой продукции В	$\Delta P_{MARG_{x2}}$	-	-	18	-
10.3 цены единицы реализуемой продукции А	$\Delta P_{MARG_{x3}}$	-	-	1144	-
10.4 цены единицы реализуемой продукции В	$\Delta P_{MARG_{x4}}$	-	-	648	-
10.5 удельных переменных затрат в расчете на единицу продукции А	$\Delta P_{MARG_{x5}}$			-1364	-
10.6 удельных переменных затрат в расчете на единицу продукции В	$\Delta P_{MARG_{x6}}$			-270	-

Источник: составлено автором

Расчеты влияния каждого из шести факторов на маржинальную прибыль произведены методом цепных подстановок:

1.
$$\Delta P_{MARG_{x1}} = [4400(5,30 - 5,09) + 990(7,50 - 7,30)] -$$

$$- [3900(5,30 - 5,09) + 990(7,50 - 7,30)] = 105 \text{ ден.ед.}$$
2.
$$\Delta P_{MARG_{x2}} = [4400(5,30 - 5,09) + 1080(7,50 - 7,30)] -$$

$$- [4400(5,30 - 5,09) + 990(7,50 - 7,30)] = 18 \text{ ден.ед.}$$
3.
$$\Delta P_{MARG_{x3}} = [4400(5,56 - 5,09) + 1080(7,50 - 7,30)] -$$

$$- [4400(5,30 - 5,09) + 1080(7,50 - 7,30)] = 1144 \text{ ден.ед.}$$
4.
$$\Delta P_{MARG_{x4}} = [4400(5,56 - 5,09) + 1080(8,10 - 7,30)] -$$

$$- [4400(5,56 - 5,09) + 1080(7,50 - 7,30)] = 648 \text{ ден.ед.}$$

$$5. \quad \Delta P_{MARG_{x5}} = [4400(5,56 - 5,40) + 1080(8,10 - 7,30)] - \\ - [4400(5,56 - 5,09) + 1080(8,10 - 7,30)] = -1364 \text{ ден.ед.}$$

$$6. \quad \Delta P_{MARG_{x6}} = [4400(5,56 - 5,40) + 1080(8,10 - 7,55)] - \\ - [4400(5,56 - 5,40) + 1080(8,10 - 7,30)] = -270 \text{ ден.ед.}$$

$$\text{Проверка: } \Delta P_{MARG_{x1}} + \Delta P_{MARG_{x2}} + \Delta P_{MARG_{x3}} + \Delta P_{MARG_{x4}} + \Delta P_{MARG_{x5}} + \Delta P_{MARG_{x6}} = \\ = 105 + 18 + 1144 + 648 + (-1364) + (-270) = 281 \text{ ден.ед.} = \Delta P_{MARG}$$

Подобные расчеты влияния факторов на маржинальную прибыль позволяют получить информацию не только о характере влияния, но и измерить степень их воздействия на результативные показатели, что обеспечивает полезной информацией соответствующих субъектов управления бизнес-процессами для принятия адекватных решений, направленных на минимизацию негативных процессов в будущем, обоснования мероприятия по снижению предпринимательских рисков и их финансовых последствий.

Как показали расчеты, маржинальная прибыль в отчетном периоде превысила плановый уровень на 281 денежных единиц, что явилось следствием влияния как положительных, так и отрицательных факторов. Наибольшее положительное влияние на динамику маржинальной прибыли оказала цена на продукцию А, прирост которой на 4,91 % позволил получить дополнительную сумму прибыли на 1144 денежных единиц, а влияние цены на продукцию В, несмотря на ее более интенсивный темп прироста (на 8,00 %), позволило нарастить финансовый результат лишь на 648 денежных единиц, что обусловлено меньшей долей реализации продукции В по сравнению с продукцией А в общем физическом объеме продаж.

Преимущество многофакторного моделирования заключается в том, что такой подход способствует выявлению негативного влияния отдельных факторов, которое при обычном сравнении результативных показателей может быть не столь очевидным. Предложенная многофакторная модель формирования маржинальной

прибыли позволила не только обнаружить, но и рассчитать негативное влияние на нее двух факторов: роста удельных переменных затрат и по продукции А, и по продукции В, в результате чего маржинальная прибыль оказалась меньше, чем было запланировано бюджетом соответственно на 1364 денежных единиц и 270 денежных единиц. Таким образом, ни один из положительно повлиявших на прибыль факторов не компенсировал полностью отрицательное влияние роста переменных затрат по продукции А. Из данной ситуации следует, что компании необходимо в предстоящий бюджетный период сосредоточиться на изыскании возможностей недопущения роста переменных затрат, в особенности по продукции А.

Для проведения факторного анализа следующего порядка (с детализацией отдельных элементов переменных затрат, входящих в состав переменных затрат) на уровень переменных затрат по видам продукции предлагаем использовать соответствующую факторную модель. В качестве примера приведена факторная модель для продукции А:

$$VC_A = \sum_{j=1}^m VC_{A_j}^1 \cdot q_A, \quad (2.3)$$

где VC_A - величина переменных затрат по продукции А;

$VC_{A_j}^1$ - удельные переменные затраты в расчете на единицу продукции А по j -му элементу (виду, статье);

q_A - физический объем продукции А;

$VC_{A_j}^1$ - удельные переменные затраты на единицу продукции А по j -му элементу затрат;

m - количество элементов переменных затрат, формирующих общую величину переменных затрат по продукции А.

Факторный анализ позволяет смоделировать изучаемый результативный показатель и определить, какими драйверами можно эффективно управлять в планируемом бюджетном периоде для минимизации возможных финансовых потерь, если есть достаточная степень вероятности негативных процессов.

Проведенные расчеты можно с успехом применять для оценки существенности воздействия тех или иных факторов на прогнозируемый результативный показатель, производя возможную их оценку на перспективу в нескольких вариантах, исходя как минимум, из оптимистичного, пессимистичного и среднего уровня имеющейся исходной информации. Если физический объем реализуемой инновационной продукция является разноизмеримым в натуральных показателях (например, физический объем продукции измеряется в единицах, тоннах, литрах и т.п.), то подобный факторный анализ следует производить по отдельным одноизмеримым по физическому объему видам продукции.

Оценка деловой активности основывается на результатах исследования абсолютных значений уровней и динамики коэффициентов рентабельности и ресурсоотдачи, определяемых как соотношения показателей прибыли или доходов с величинами используемых в хозяйственной деятельности ресурсов (оборотных и внеоборотных активов и их элементов, финансовых, трудовых ресурсов и т.д.), а также с величинами совокупных затрат и их отдельных статей, видов, элементов).

Одним из важнейших показателей операционной результативности деятельности организации является рентабельность продаж, значение которой можно определять, исходя из соотношений тех или иных показателей прибыли и показателей доходов.

Оценивая результативность инновационной деятельности, сравнительного анализа маржинальной рентабельности недостаточно, поэтому предлагаем на основе модели Дюпон трансформировать один из важнейших показателей – рентабельность продаж, рассчитанный для данного случая по маржинальной прибыли (ROS_{MARG}).

$$\begin{aligned}
 ROS_{MARG} &= \frac{P_{MARG}}{N} = \frac{N - VC}{N} = 1 - \frac{VC}{N} = 1 - \frac{VC \cdot \overline{CA} \cdot \overline{TL} \cdot \overline{TA}}{N \cdot \overline{CA} \cdot \overline{TL} \cdot \overline{TA}} = \\
 &= 1 - \left(\frac{\overline{TA}}{\overline{TL}} \cdot \frac{\overline{TL}}{\overline{CA}} \cdot \frac{VC}{\overline{TA}} \cdot \frac{\overline{CA}}{N} \right) = 1 - \left(\frac{\overline{E} + \overline{TL}}{\overline{TL}} \cdot \frac{\overline{TL}}{\overline{CA}} \cdot \frac{VC}{\overline{TA}} \cdot \frac{\overline{CA}}{N} \right) = \quad (2.4) \\
 &= 1 - \left[\left(1 + \frac{\overline{E}}{\overline{TL}} \right) \cdot \frac{\overline{TL}}{\overline{CA}} \cdot \frac{VC}{\overline{TA}} \cdot \frac{\overline{CA}}{N} \right] = 1 - [(1 + x_1) \cdot x_2 \cdot x_3 \cdot x_4]
 \end{aligned}$$

где P_{MARG} - маржинальная прибыль;

N - выручка от продаж;

VC - совокупная величина переменных затрат;

$\overline{CA}$ - средняя за период балансовая величина оборотных активов;

$\overline{TL}$ - средняя за период балансовая величина совокупных обязательств;

$\overline{TA}$ - средняя за период балансовая величина совокупных активов;

$\overline{E}$ - средняя за период балансовая величина собственного капитала;

$\frac{\overline{E}}{\overline{TL}} (x_1)$ - коэффициент покрытия обязательств собственным капиталом;

$\frac{\overline{TL}}{\overline{CA}} (x_2)$ - коэффициент долговой нагрузки (величина, обратная коэффициенту ликвидности – покрытия оборотными активами совокупных обязательств);

$\frac{VC}{\overline{TA}} (x_3)$ - коэффициент обслуживания совокупных активов переменными затратами (затратность активов);

$\frac{\overline{CA}}{N} (x_4)$ - коэффициент загрузки оборотных активов (величина, обратная коэффициенту их оборачиваемости).

Представленная модель отражает характер зависимости маржинальной рентабельности от четырех факторов, каждый из которых оказывает обратное влияние на ее динамику. Следует отметить, что при определении последовательности включения факторов в аналитическую модель, если в ней присутствует мультипликативная или кратная зависимость, следует соблюдать некоторые условия. Так, в первую очередь в модель включаются так называемый ресурсный (экстенсивный) фактор, являющийся по сравнению с другими, первичным, а далее каждый следующий фактор, который логически связан с предыдущим. Так, в представленной выше формуле (2.4) первое место отведено коэффициенту покрытия совокупных обязательств собственным капиталом (отношение собственного капитала к обязательствам), который отражает структуру

источников финансирования активов и является первичным. Второе место занимает фактор - коэффициент долговой нагрузки (отношение совокупных обязательств к оборотным активам), который связан с первым тем обстоятельством, что для его расчета используется величина совокупных обязательств. На третьем месте в факторной модели представлен коэффициент обслуживания совокупных активов переменными затратами (затратность активов), знаменателем которого является величина совокупных активов, то есть тоже ресурсный показатель, связанный с предыдущим фактором. И, наконец, четвертым фактором является коэффициент загрузки оборотных активов (величина, обратная коэффициенту их оборачиваемости), который является своеобразным «качественным» показателем, в котором находит свое отражение величина, обратная коэффициенту оборачиваемости оборотных активов.

Качественному показателю в аналитической модели отводится последнее место, поскольку при расчете влияния каждого фактора с использованием распространенных методов факторного анализа (цепных подстановок, абсолютных и относительных разниц) возникает мультиплицированный эффект совокупного воздействия на результативный показатель всех включенных в модель факторов (так называемый «неразложимый» остаток), величина которого субъективно относится на воздействие последнего фактора.

Представленная выше четырехфакторная модель смешанного типа отражает характер связей между маржинальной рентабельностью продаж и факторами, которых включены в нее с учетом объективного характера их влияния на результативный показатель, а именно, - обратнопропорциональной зависимости. С первым фактором (коэффициентом покрытия совокупных обязательств собственным капиталом) рентабельность связана обратной зависимостью: чем выше его значение, тем меньше используется эффект финансового рычага, в меньшей степени используются заемные финансовые ресурсы, следовательно, ниже рентабельность. Второй фактор (коэффициент долговой нагрузки) также оказывает обратное влияние на уровень рентабельности, так как является

характеристикой, противоположной по значению коэффициенту покрытия обязательств оборотными активами (иначе - потенциальная платежеспособность). Воздействие третьего фактора - затратности активов на рентабельность также является обратнопропорциональным, так как его рост которого является нежелательным, поскольку при опережающем росте затрат по сравнению с ростом активов, большими темпами сокращается прибыль, что будет негативно влиять на уровень маржинальной рентабельности продаж. Четвертый фактор - коэффициент загрузки оборотных активов, является обратным показателем по отношению к коэффициенту их оборачиваемости, а следовательно, рост будет означать замедление оборачиваемости, что снижает прибыль и рентабельность.

Таблица 2.9 - Расчет влияния факторов на маржинальную рентабельность

Показатель	Условное обозначение	План	Отчет	$\pm\Delta$	$\pm\Delta$, %
1. Маржинальная прибыль, денежных единиц	P_{MARG}	1017	1298	281	27,63
2. Выручка от продаж, денежных единиц	N	28095	33212	5117	18,21
3. Маржинальная рентабельность	ROS_{MARG}	3,620	3,908	0,288	7,96
4. Совокупная величина переменных затрат, денежных единиц	VC	27078	31914	4836	17,86
5. Средняя за период балансовая величина оборотных активов, денежных единиц	$\overline{CA}$	8289	9984	1695	20,45
6. Средняя за период балансовая величина совокупных обязательств, денежных единиц	$\overline{TL}$	9650	10862	1212	12,56
7. Средняя за период балансовая величина совокупных активов	$\overline{TA}$	15632	17336	1704	10,90
8. Средняя за период балансовая величина собственного капитала	$\overline{E}$	5982	6474	492	8,22
9. Коэффициент покрытия обязательств собственным капиталом	$\frac{\overline{E}}{\overline{TL}} (x_1)$	0,6199	0,5960	-0,0239	-3,86
10. Коэффициент долговой нагрузки	$\frac{\overline{TL}}{\overline{CA}} (x_2)$	1,1642	1,0879	-0,0763	-6,55

Продолжение таблицы 2.9

Показатель	Условное обозначение	План	Отчет	$\pm\Delta$	$\pm\Delta$, %
11. Коэффициент обслуживания совокупных активов переменными затратами	$\frac{VC}{TA} (x_3)$	1,7322	1,8409	0,1089	6,28
12. Коэффициент загрузки оборотных активов	$\frac{\overline{CA}}{N} (x_4)$	0,2950	0,3006	0,0056	1,90
13. Влияние факторов на маржинальную рентабельность, % – всего:	ΔROS_{MARG}	-	-	0,288	-
в том числе за счет изменения: 13.1 коэффициента покрытия обязательств собственным капиталом	$\Delta ROS_{MARG_{x1}}$	-	-	1,433	-
13.2 коэффициента долговой нагрузки	$\Delta ROS_{MARG_{x2}}$	-	-	6,223	-
13.3 коэффициента обслуживания совокупных активов переменными затратами	$\Delta ROS_{MARG_{x3}}$	-	-	-5,568	-
13.4 коэффициента загрузки оборотных активов	$\Delta ROS_{MARG_{x4}}$	-	-	-1,800	-

Источник: составлено автором

Расчеты влияния каждого из четырех факторов на маржинальную рентабельность произведены методом цепных подстановок:

$$1. \Delta ROS_{MARG_{x1}} = \{1 - [(1 + 0,5960) \cdot 1,1642 \cdot 1,7322 \cdot 0,2950]\} - \\ - \{1 - [(1 + 0,6199) \cdot 1,1642 \cdot 1,7322 \cdot 0,2950]\} = 1,433\%$$

$$2. \Delta ROS_{MARG_{x2}} = \{1 - [(1 + 0,5960) \cdot 1,0879 \cdot 1,7322 \cdot 0,2950]\} - \\ - \{1 - [(1 + 0,5960) \cdot 1,1642 \cdot 1,7322 \cdot 0,2950]\} = 6,223\%$$

$$3. \Delta ROS_{MARG_{x3}} = \{1 - [(1 + 0,5960) \cdot 1,0879 \cdot 1,8409 \cdot 0,2950]\} - \\ - \{1 - [(1 + 0,5960) \cdot 1,0879 \cdot 1,7322 \cdot 0,2950]\} = -5,568\%$$

$$4. \Delta ROS_{MARG_{x4}} = \{1 - [(1 + 0,5960) \cdot 1,0879 \cdot 1,8409 \cdot 0,3006]\} - \\ - \{1 - [(1 + 0,5960) \cdot 1,0879 \cdot 1,8409 \cdot 0,2950]\} = -1,800\%$$

Проверка: $\Delta ROS_{MARG_{x1}} + \Delta ROS_{MARG_{x2}} + \Delta ROS_{MARG_{x3}} + \Delta ROS_{MARG_{x4}} =$
 $= 1,433 + 6,223 + (-5,568) + (-1,800) = 0,288\% = \Delta ROS_{MARG}$

По данным таблицы, фактический уровень маржинальной рентабельности превысил запланированный на 0,288 % и достиг отметки 3,908 %, при этом факторы, включенные в модель, повлияли на этот процесс по-разному. Проведенные расчеты позволили выявить существенное разнонаправленное влияние двух факторов, из которых положительное влияние оказал коэффициент долговой нагрузки, благодаря которому маржинальная рентабельность могла бы иметь значение на 6,223 % выше фактически достигнутого уровня. Однако коэффициент обслуживания совокупных активов переменными затратами оказал отрицательное влияние, «перекрыв» положительный эффект коэффициента долговой нагрузки и снизив уровень маржинальной рентабельности на 5,568 %.

Разнонаправленное, но менее значительное влияние на динамику маржинальной рентабельности оказали коэффициент покрытия обязательств собственным капиталом, который привел к ее росту на 1,433 %, и коэффициент загрузки оборотных активов, снизивший рентабельность на 1,800 %.

В целом влияние всех четырех факторов на динамику маржинальной рентабельности было положительным, но при этом выявление и измерение воздействия каждого из них дает развернутую картину менеджменту компании для внесения соответствующих корректив в бюджет следующего планового периода и принятия управленческих решений, направленных на сдерживание негативных процессов в будущем.

Благодаря методам факторного анализа и методике детерминированного многофакторного моделирования, становится возможным проведение расчетов влияния различных факторов не только в ретроспективном плане, но и применение данного методического подхода в процедурах прогнозирования воздействия исходных бюджетных показателей на результативность инновационной деятельности в будущем.

Информационно-аналитическое обеспечение оценки финансового положения инновационных компаний является важнейшим фактором активизации притока инвестиций в данную отрасль отечественной экономики. Обоснование

четкой системы финансовых индикаторов, формирующихся по данным бухгалтерской отчетности, их оптимальных значений, а также прогноз параметров на перспективу помогают инвесторам и самим инновационным компаниям убедиться в жизнеспособности реализуемых проектов по разработке и доведению до коммерческого производства продукции с высокой долей интеллектуальных затрат. Наполнение системы и уровень детализации аналитических показателей финансового положения инновационных компаний, а также параметры критериев их оценки могут варьироваться в зависимости от конкретного пользователя и целей производства оценки (государственные органы управления, инвесторы, финансирующие инновационные проекты, руководство и собственники организаций и т.д.). Предложенные методические подходы к формированию адекватной информационно-аналитической базы обоснования управленческих решений различных субъектов, участвующих в инновационном процессе, будут способствовать активизации процесса внедрения научно-технических разработок в производство и расширению рыночного сегмента инновационных продуктов в российской экономике.

ГЛАВА 3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

3.1 Обоснование методического инструментария анализа и прогнозирования результативности инновационной деятельности с использованием стоимостного подхода

Для управления инновационной деятельностью организации необходимо использование всей совокупности методов и методик современного экономического анализа с учетом стратегического характера управления, связанного с достаточно длительным процессом создания инновационных разработок, их апробации и коммерциализации производства. Одним из направлений методического обеспечения экономического анализа выступает ценностный подход стоимости инновационной компании, рост которой определяет степень удовлетворенности ожиданий собственников и инвесторов.

Сущность стоимости представляет собой «выражение самого основного товара, а именно капитала, или затраченных на производство человеческих способностей, труда и времени» [72, с. 47]. Также стоимость может являться «идеальным представлением торгующих сторон о той цене, при которой они (покупатель и продавец) с наибольшей вероятностью договорятся о совершении сделки по купле-продаже» [32, с. 235].

Перечисленные определения можно соотнести с финансово-экономической категорией «стоимость бизнеса» («стоимость компании»), определяя ее как стоимость сделки купли-продажи компании, рассматриваемой в виде целостного имущественного комплекса, включая затраты, связанные с его созданием. Данное определение соответствует одному из трех (затратный, сравнительный, доходный)

основополагающих подходов оценки стоимости бизнеса - затратному, в основе которого лежит принцип замещения: «актив стоит не больше, чем были бы затраты на замещение всех его составных частей» [47, с. 32].

Вместе с тем, такое понимание стоимости достаточно противоречиво, подтверждением чего является сравнение параметров стоимости двух крупнейших частных компаний - нефтяной компании «ExxonMobil» и производителя современных инновационных технологических решений компании «Apple». По данным финансовой отчетности за 2018 г. сопоставимые объемы этих компаний вполне сопоставимы: у «ExxonMobil» они составили чуть более 350 млрд долл. [111], а у «Apple» – немногим более 370 млрд долл. [110]. При этом рыночная стоимость компании «Apple» в первом квартале 2018 г. составила 844 млрд долл., а «ExxonMobil» – лишь 316 млрд долл. [112, 113]. Следовательно, затратный подход не позволяет установить стоимость бизнеса, которая является приемлемой и для покупателя, и для продавца.

Многие авторы склоняются к тому, что стоимость бизнеса не может быть представлена как сумма затрат на замещение его составных частей, так как успех современного бизнеса все больше зависит от уникальных компетенций работающих в компании сотрудников, используемой системы управления, поддерживаемой корпоративной культуры, то есть тех факторов, которые зачастую не могут быть скопированы. Кроме того, следует учесть, что бизнес представляет собой комплекс активов, и его целью является максимизация стоимости для собственников. То есть приобретение бизнеса связано с желанием покупателя получить доступ к денежным потокам, которые он генерирует, а не с обладанием бизнесом как таковым [48].

В связи с этим стоимость бизнеса рассматривается с точки зрения экономического потенциала компании. Согласно одному из утверждений, «восприятие стоимости должно основываться на реальном положении дел, а это предполагает, что цена, уплачиваемая за любой актив, должна отражать будущие денежные потоки, которые он может принести» [48, с. 21]. Поскольку бизнес

можно рассматривать как комплекс активов, то и его стоимость представляет собой «современное (приведенное к текущему моменту времени) значение всех денежных потоков, которые генерирует бизнес в течение неопределенно долгого периода времени» [94, с. 59]. Следовательно, уровень денежных потоков компании напрямую связан с ее стоимостью.

При поиске современных подходов к формированию стратегии управления ценностью инновационной компании на первый план выдвигается потребность в разработке общей методической концепции. Широко известная концепция управления стоимостью бизнеса (value-based management - VBM) представляет собой «построение системы оценки результатов деятельности на основе стоимости и выстраивание по этому интегрированному показателю рычагов управления» [39].

Концепция VBM нацелена на «решение стратегических задач организации за счет концентрации усилий на ключевых факторах стоимости» [57, с. 8]. Таким образом, концепция VBM служит ориентиром для руководства инновационного предприятия, так как позволяет определить конкретные пути максимизации рыночной стоимости бизнеса. Так как стоимость инновационного бизнеса является комплексным показателем, связанным с различными аспектами деятельности компании, он оказывается более приемлемым для управления по сравнению с другими критериями, например, чистой прибылью. Неприемлемость использования чистой прибыли как управленческого параметра для оценки стоимости инновационной компании заключается в относительной необъективности бухгалтерских измерений оценки, а также длительным периодом ее отсутствия в силу длительности периода окупаемости инновационных затрат.

Ограничениями в использовании открытой бухгалтерской (финансовой) отчетности и ее результирующих показателей для оценки стоимости инновационной компании являются:

- использование данных в их исторической оценке, отсутствие их будущих прогнозных значений;

- недостаточная объективность отражения отчетных показателей активов, капитала, обязательств и прибылей в силу давления внешних нормативных требований;

- отсутствие непосредственной взаимосвязи с совокупной стоимостью бизнеса.

Реализация концепции VBM осуществляется на основе определенной системы, которая формируется с учетом ряда принципов (рисунок 3.1). Например, согласно схеме структурно-организационных элементов стоимости инновационной компании, ее повышение происходит за счет организации четкого внутреннего и внешнего информационного обмена с заинтересованными лицами, продажи неэффективных инновационных проектов или списания на убытки понесенных инвестиционных затрат, поиска новых возможностей роста масштабов инновационной деятельности, финансового конструирования. То есть необходима постоянная корректировка отдельных элементов управления и оптимизация существующей бизнес-модели для внедрения концепции VBM и последующей максимизации стоимости инновационной компании.

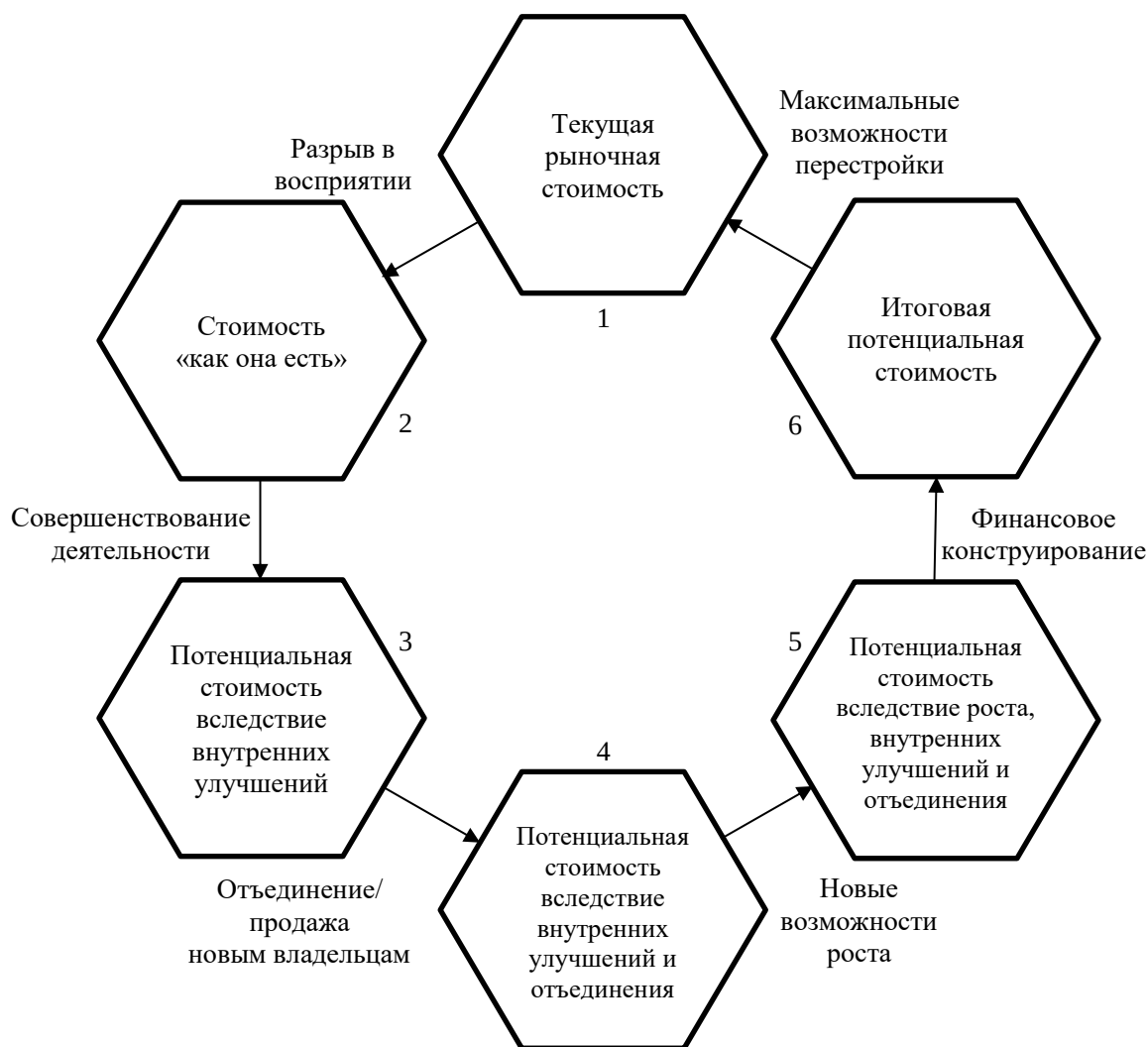


Рисунок 3.1 – Структурно-организационные элементы влияния на стоимость инновационной компании

Источник: [67]

Модель управления стоимостью инновационной компании должна учитывать непосредственную связь между целевым параметром управления и рядом элементов менеджмента, основными из которых являются:

- отношения с инвесторами;
- стратегия создания инвестиционной стоимости инновационного бизнеса;
- обеспечение наращивания инвестиционной стоимости в процессе осуществления операционной (текущей) деятельности на основе оперативного бюджетирования и контролинга;

- оценка и прогнозирование воздействия разнонаправленных факторов стоимости бизнеса;

- создание системы мотивации и стимулирование персонала на основе разработки системы контрольных маркеров эффективности, выполнение которых должно способствовать росту стоимости инновационного бизнеса [58].

Для эффективного управления стоимостью инновационного бизнеса должна быть полностью реформирована система управления компанией в целом, реорганизована модель управления стоимостью инновационной компании, которая обосновывает источники и объемы генерирования денежных потоков. Таким образом, идеология VBM должна быть интегрирована в отдельные элементы менеджмента предприятия, чтобы в конечном итоге акцентировать усилия руководства инновационной компании и ее персонала на максимизации стоимости бизнеса.

Для успешного использования новой идеологии в управлении стоимостью инновационного предприятия необходимо выполнить ряд основополагающих условий:

- сформировать систему количественных нормативы параметров создания стоимости;

- при формировании портфеля инновационных проектов в качестве генерального подхода использовать критерий максимизации стоимости компании;

- организационная структура компании и корпоративные ценности менеджмента должны быть ориентированы на главную цель - наращение стоимости инновационного бизнеса;

- определить ключевые факторы роста стоимости компании, свойственные каждому функционалу инновационного предприятия;

- добиться эффективного управления функционалами, разработав систему целевых персонифицированных нормативов и организовать контроль их выполнения;

- разработать механизмы мотивации менеджеров и линейного персонала к созданию стоимости в различных формах материального вознаграждения и морального поощрения [67].

Перечисленные управленческие действия направлены на то, чтобы интегрировать целевой параметр стоимости бизнеса в систему менеджмента и рыночного развития инновационного предприятия. Для руководства компании необходимо обосновать агрегированный показатель стоимости всей компании.

Существует целый ряд подобных показателей, отражающих динамику стоимости инновационной компании за исследуемый период среди которых можно выделить две основные группы, рассчитываемые на основе:

- рыночных базовых стоимостных оценок, представляющих информацию общедоступного характера;
- учетной (бухгалтерской) стоимости капитала и (или) денежных потоков компании.

Первая группа показателей применима лишь для публичных инновационных компаний, акции которых имеют рыночные котировки. В качестве подобных показателей можно выделить совокупную акционерную рентабельность (total shareholder return - TSR), а также рыночную добавленную стоимость (market value added - MVA).

К показателям второй группы можно отнести такие, как экономическая добавленная стоимость (economic value added - EVA), добавленная акционерная стоимость (shareholder value added - SVA); остаточная прибыль (residual income - RI), денежная добавленная стоимость (cash value added - CVA).

Приведенные индикаторы были тщательно проанализированы и оценены для получения представления о принципах их использования и последующего выбора наиболее релевантного варианта в контексте настоящего исследования.

Расчет показателя EVA основан на информации, содержащейся в финансовой отчетности и/или на данных прогнозируемых финансовых характеристик компании, и содержит такие важнейшие для финансового управления индикаторы,

как средневзвешенная стоимость (цена) и структура капитала, являющиеся своеобразными ориентирами оценки риска и выгодности инвестирования в разработку инновационных проектов.

$$EVA = NOPAT - IC \times WACC = (ROIC - WACC) \times IC, \quad (3.1)$$

где EVA – экономическая добавленная стоимость;

$NOPAT$ (net operating profit after tax) – чистая операционная прибыль за вычетом расхода по налогу на прибыль, но до расходов по обслуживанию инвестированного капитала;

IC (invested capital) – инвестированный капитал;

$WACC$ (weighted average cost of capital) – процентная ставка средневзвешенной стоимости (цены) капитала;

$ROIC$ (return on invested capital) – процентная ставка рентабельности инвестированного капитала.

Положительное значение EVA отражает прирост стоимости инновационного бизнеса и является наиболее близким к величине наращения чистого денежного потока, если произвести корректировку $NOPAT$ на сумму амортизации и других неденежных операций, влияющих на прибыль.

Акционерная добавленная стоимость - SVA отражает расчетное дисконтированное наращение собственного капитала (будущая рыночная стоимость капитала за минусом его балансовой стоимости), определяемое на основе чистых денежных потоков и роста вложений в оборотные и внеоборотные активы. SVA дает более точную оценку стоимости бизнеса, но является довольно трудоемким.

Показатель RI (остаточная прибыль) представляет собой величину капитализации (реинвестирования) чистой прибыли, остающейся после изъятий собственниками (дивидендов и проч.). Другой вариант расчета RI представляет собой дифференциал между процентным уровнем рентабельности собственного капитала (отношение чистой прибыли к собственному капиталу) и

средневзвешенной процентной ставкой обслуживания капитала, умноженного на величину собственного капитала.

$$RI = NP - E \times WAC_E = (ROE - WAC_E) \times E, \quad (3.2)$$

где RI – остаточная прибыль;

NP (net profit) – чистая прибыль;

E (equity) – собственный капитал;

WAC_E (weighted average cost of equity) – средневзвешенная процентная ставка стоимости (цены обслуживания) собственного капитала;

ROE (Return on shareholders' equity) – рентабельность собственного капитала (отношение чистой прибыли к собственному капиталу).

Динамика показателя остаточной прибыли отражает направление и величину изменения стоимости бизнеса.

Необходимо отметить, что показатель RI позволяет сопоставить текущие результаты деятельности инновационной компании с ожиданиями собственников и инвесторов, но данный параметр не лишен изъянов. Во-первых, в его основе лежит чистая прибыль, которая не способна в полной мере отразить изменение стоимости бизнеса, зависящей от денежных потоков. Во-вторых, показатель делает акцент только на тех результатах, которые интересны собственникам инновационного бизнеса, но не учитывает средневзвешенную стоимость и структуру капитала.

Еще одним важным параметром, являющимся индикатором уровня и динамики стоимости инновационной компании, может быть показатель денежной (монетарной) добавленной стоимости – CVA , который отличается от показателя EVA тем, что вместо показателя прибыли $NOPAT$ (рассчитываемого методом начисления) используется денежный поток. Для определения CVA существует несколько алгоритмов расчета, наиболее простым из которых является следующий:

$$CVA = ANOCF - WACC \times IC, \quad (3.3)$$

где ANOCF (adjusted net operating cash flow) – скорректированный чистый денежный поток от операционной деятельности за минусом налогов,
 WACC (weighted average cost of capital) – процентная ставка средневзвешенной стоимости (цены) капитала;
 IC (invested capital) – инвестированный капитал.

Приведенные методические подходы к оценке и управлению стоимостью инновационного бизнеса на основе определенных показателей имеют как положительные, так и отрицательные стороны. По результатам проведенного анализа четырех методов оценки стоимости бизнеса следует отметить, что по степени нарастания сложности их использования в практических условиях и уровня точности расчетов их можно выстроить в такой последовательности (начиная с более простых, но дающих менее точный результат, и заканчивая более точными, но достаточно сложными в исчислении): *RI, EVA, SVA, CVA*.

Следовательно, необходимо обоснование индивидуального подхода при выборе метода оценки стоимости бизнеса, который в наибольшей степени отражал бы специфику инновационной деятельности и ее влияние на стоимость компании. Для целей настоящего исследования предлагается из приведенных выше методов оценки стоимости использовать средний вариант - показатель экономической добавленной стоимости (*EVA*).

Выбор данного подхода в управлении стоимостью бизнеса инновационной компании – «ИННОВА», взятой в качестве объекта для разработки и апробации авторской методики, имеет несколько причин:

- компания «ИННОВА», является достаточно крупной инновационной компанией, что обосновывает необходимость внедрения комплексного управления ее стоимостью. Однако рынок инновационных продуктов, производимых компанией, остается развивающимся, что требует оперативных управленческих решений, что в свою очередь, напрямую зависит от простоты использования метода оценки стоимости бизнеса. Показатель *EVA* учитывает вопросы управления структурой капитала и, в то же время, основывается на бухгалтерских показателях;

- в современных условиях развития политической, экономической и социальной сферы на российском и глобальном рынках долгосрочное планирование деятельности становится более субъективным и, как результат, теряет свою актуальность. Соответственно, обоснованным является применение такого метода, который бы в большей степени ориентировался на решение задач в кратко- и среднесрочном периодах, что соответствует возможностям EVA;

- любой показатель, отражающий стоимость бизнеса, должен подвергаться процедуре факторного анализа для определения тех параметров, которые влияют на его уровень. Чем сложнее стоимостной показатель, тем большее число управленческих факторов на него влияет. С использованием SVA и CVA может формироваться сложная разветвленная система факторов, которую трудно внедрить в практику управления стоимостью инновационной компанией. Показатель EVA, оставаясь более сложным, чем критерий остаточной прибыли, является более легким в применении, чем методы SVA и CVA;

- как для менеджмента и персонала компании, так и для ее собственников и инвесторов, должна существовать ясность в отношении ключевых направлений максимизации стоимости инновационного бизнеса. Это достигается на основе достаточно простой системы показателей, которая при этом основывается на ключевых операционных и финансовых аспектах формирования стоимости. Именно показатель EVA учитывает структуру капитала, становится приемлемым вариантом оценки, отслеживания влияния факторов и наглядной демонстрации результатов развития инновационного бизнеса.

3.2 Методика анализа результативности деятельности инновационной компании как объекта стратегического управления

Компания АО «ИННОВА» (далее – «ИННОВА», название условное) является одним из участников российского рынка спецтехники, при производстве которой используются современные научно-технические инновационные разработки, с годовым средним оборотом 10,2 млрд р. Организация преобразована в акционерное общество с долей участия государства 100 % в результате реализации программы разгосударствления оборонно-промышленного комплекса в 2006 г. и сегодня является партнером более 40 предприятий по производству техники специального назначения, доля инновационных затрат в себестоимости которой превышает достаточно высока, что связано с использованием высокотехнологичных разработок, осуществленных силами сотрудников научно-исследовательского и опытно-конструкторского департаментов данного предприятия. Права на используемые в производстве технические и технологические инновационные разработки подтверждены соответствующими патентами и свидетельствами, являющимися объектами нематериальных активов АО «ИННОВА».

За последнее десятилетие компания «ИННОВА» демонстрировала стабильный рост выручки, которая увеличилась с 1,5 млрд р. в 2006 г. до 10,2 млрд р. – в 2018 г., несмотря на экономический спад экономики в России в последние несколько лет, «ИННОВА» занимает достаточно устойчивое положение на рынке инновационных продуктов в связи с наличием широкого спектра деловых контактов. Тем не менее, даже при успешном последовательном развитии стоимость бизнеса этой инновационной компании остается относительно низкой.

По результатам анализа, основанного на внутренних данных «ИННОВА», в 2015-2018 годах уровень рентабельности продаж по чистой прибыли находился на уровне 0,15-0,20 %. По долгосрочному уровню рентабельности собственного

капитала компания «ИННОВА» также не показывала высоких значений. В 2015-2018 годах данный показатель организации варьировался в диапазоне от 10,7 % до 16,8 %. Очевидно, что у данной компании существует определенный потенциал развития, поскольку в отдельные предшествующие периоды ей удавалось демонстрировать более высокие результаты.

Низкая рентабельность вызывает обеспокоенность совета директоров данной инновационной компании, когда рынок спецтехники, в особенности за рубежом, начинает сокращаться в связи с негативными переменами геополитического и экономического характера. Проблемой компании «ИННОВА» является низкая стоимость бизнеса по сравнению со среднеотраслевым и мировым уровнем, а также риски ее дальнейшего сокращения на фоне высокой рыночной турбулентности.

Исследовательская гипотеза состоит в том, что разработка системы управления операционными и финансовыми показателями инновационной компании «ИННОВА», нацеленная на максимизацию стоимости бизнеса, позволит определить причины низкой рентабельности и выбрать оптимальный вариант для перестройки существующей модели управления стоимостью бизнеса. Критерием решения проблемы в соответствии с данной гипотезой является определение такой модели управления стоимостью бизнеса, которая позволила бы повысить стоимость данной инновационной компании по критерию EVA не менее чем на 50 % относительно текущего уровня. Следовательно, цель заключается в разработке системы управления операционными и финансовыми показателями деятельности «ИННОВА» для совершенствования модели ее деятельности и максимизации стоимости бизнеса.

Для достижения поставленной цели исследования были использованы следующие методы сбора и анализа данных компании «ИННОВА»:

- анализ финансовой и управленческой отчетности компании для получения представления о специфике инновационной деятельности и взаимосвязи отдельных операционных и финансовых параметров с ее стоимостью;

- интервьюирование менеджмента для получения первичных данных о деятельности компании «ИННОВА», поиска путей изменения текущей бизнес-модели управления стоимостью, а также формирования экспертного мнения относительно возможностей ее преобразования с целью максимизации стоимости бизнеса;
- мозговой штурм совместно с менеджментом предприятия с целью определения того спектра управленческих решений, которые могут быть применены для преобразования бизнес-модели компании «ИННОВА», а также формирования общей системы управления стоимостью бизнеса;
- синтез собранных данных для формирования общей картины бизнеса инновационной компании;
- проведение экономических расчетов, необходимых для объединения операционных и финансовых результатов деятельности «ИННОВА» в единую взаимосвязанную систему, демонстрирующую пути формирования стоимости бизнеса;
- применение модели EVA для расчета стоимости бизнеса инновационной компании «ИННОВА» в текущих условиях при оценке потенциала ее увеличения, а также с учетом инвестиций на преобразование бизнес-модели и системы управления стоимостью бизнеса;
- проведение факторного анализа для определения взаимосвязи между стоимостным показателем EVA и отдельными операционными и финансовыми параметрами, характеризующими результаты деятельности компании «ИННОВА»;
- использование принципов нелинейной оптимизации для поиска возможных максимальных уровней стоимости инновационной компании «ИННОВА» по параметру EVA при заданных ограничениях бизнес-модели.

Схема методики оценки и прогнозирования ценности бизнеса инновационной компании, разработанной нами в рамках данного исследования, представлена на рисунке 3.2.



Рисунок 3.2 - Методика оценки и прогнозирования ценности бизнеса инновационной компании

Источник: составлено автором

Первым этапом создания и реализации методики оценки и прогнозирования ценности бизнеса является сбор релевантной информации по вопросу о целевых

параметрах построения системы управления стоимостью бизнеса объекта исследования - инновационной компании «ИННОВА» был проведен анализ ее финансовой и управленческой отчетности, позволивший более полно понять специфику деятельности. Кроме того, в качестве дополнительного источника информации, обеспечившего исследование инсайдерской информацией, послужило интервьюирование менеджмента «ИННОВА». В целом все это позволило выделить операционные и финансовые параметры, с помощью которых сложилось описание деятельности инновационной компании. Представленные факты о специфике взаимоотношений «ИННОВА» с поставщиками и клиентами определяют важные целевые параметры, находящиеся в основе ее бизнеса. Речь идет о структуре ассортимента и структуре клиентского портфеля. Данные параметры описывают бизнес-модель «ИННОВА» с позиции созданной системы взаимодействия с внешним окружением. В основе деятельности «ИННОВА» лежит работа с различными клиентами по реализации спецтехники, однако это преимущественно государство, а также малый и средний бизнес. По данным за 2018 г., 47,3 % от совокупной выручки инновационной компании «ИННОВА» было сформировано за счет взаимодействия с государством, 36,1 % - за счет поставок предприятиям малого и среднего бизнеса (МиСБ). Крупный бизнес и экспортный сегмент по реализации продукции заняли соответственно 10,3 % и 6,3 % от совокупной выручки (рисунок 3.3). Таким образом, «ИННОВА» акцентирует свои усилия на двух сегментах, что определяет специфику ее бизнес-модели.

Особенности бизнес-модели компании «ИННОВА» в контексте системы взаимоотношений с поставщиками и покупателями определяют величину выручки компании и ее динамику. Однако в контексте настоящего исследования поиск зависимости между динамикой продаж и их структурой не является релевантным, так как ситуация рассматривается исключительно в рамках 2018 г. Более того, прогнозирование темпов прироста продаж в отдельных сегментах покупателей и продукции с учетом текущей нестабильной политической и экономической ситуации нельзя рассматривать как объективный подход. Поэтому с позиции

влияния ассортиментного и клиентского портфеля «ИННОВА» на объемы ее продаж достаточно сказать, что совокупная выручка организации в 2018 г. составила 13,0 млрд р.

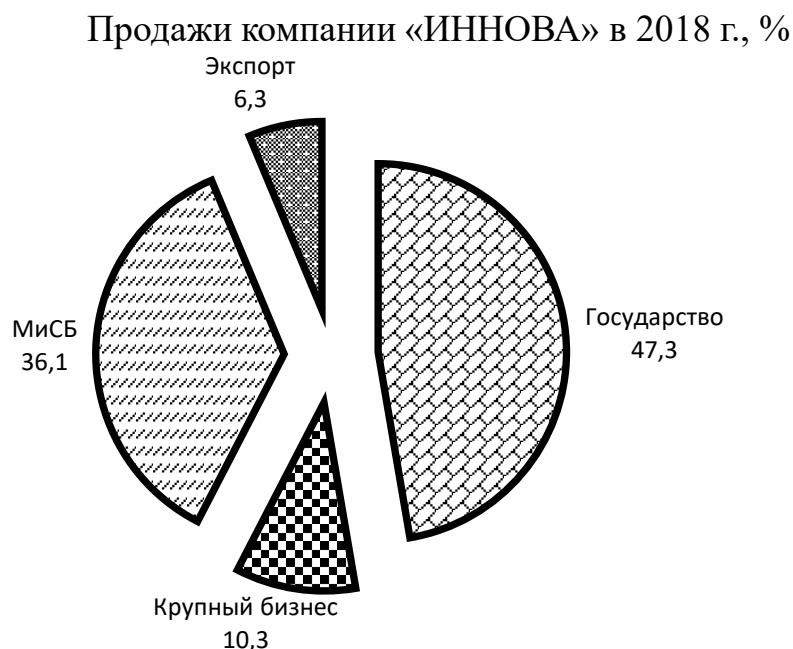


Рисунок 3.3 - Структура выручки «ИННОВА» по сегментам заказчиков

Источник: составлено автором

Товарная и клиентская структура оказывает заметное прямое влияние не только на выручку предприятия, но и себестоимость. В ходе интервью менеджеров компании был отмечен факт, что с каждым клиентом выстраивается своя система взаимоотношений в зависимости от объема закупок и приоритетных категорий спецтехники, а наличие большого числа поставщиков и расставляемые акценты «ИННОВА» при построении ассортиментного портфеля определяют систему взаимоотношений компании с заводами-производителями и напрямую влияют на себестоимость продукции. Соответственно, в каждом отдельном клиентском или товарном сегменте доля себестоимости и выручки может быть различной. Данный факт крайне важен по той причине, что себестоимость «ИННОВА» в среднем составляет более 90 % от выручки, а, значит, она существенным образом сказывается на рентабельности бизнеса. Существование различий между

сегментами определяет ориентиры для преобразования бизнес-модели компании с целью максимизации стоимости бизнеса.

Например, в соответствии с управленческой отчетностью компании «ИННОВА» в 2018 г. доля себестоимости в выручке от реализации спецтехники государственным структурам составила 89 %, крупному бизнесу – 88 %, для МиСБ и экспортных партнеров доля себестоимости в выручке от реализации продукции оказывается значительно выше – 95 % и 94 % соответственно. Так как в основе бизнес-модели «ИННОВА» лежит развитие отношений с государственными заказчиками и МиСБ, имеющими заметное различие по уровню себестоимости, реструктуризация клиентского портфеля становится важным потенциальным фактором для максимизации стоимости инновационного бизнеса.

Схожие выводы сделаны по результатам анализа себестоимости в ассортиментном разрезе по видам реализуемой спецтехники. Это также подтверждает вывод о существовании потенциальных возможностей для оптимизации бизнес-модели и максимизации стоимости бизнеса «ИННОВА». Таким образом, текущая система коммерческой деятельности оказывает значительное влияние на финансовый результат предприятия и оставляет незначительные возможности для покрытия операционных расходов.¹

По данным отчетности за 2018 г. величина операционных расходов «ИННОВА» составила 842 млн р. Так как валовая прибыль компании за тот же период находилась на уровне 1147 млн р., можно заключить, что операционные расходы оказывают заметное влияние на конечный результат. Необходимо отметить, что величина операционных расходов предприятия в основном зависит от рекламы, которая занимает 54,0 % в общем объеме расходов, а также от прочих расходов, составляющих 26,9 % общей суммы (табл. 3.1). Учитывая тот факт, что компания «ИННОВА» обладает потенциалом перестройки клиентского портфеля, можно ожидать, что это также приведет и к изменению расходов на рекламу, составляющих почти 40 % от валовой прибыли предприятия. Более того,

¹ Здесь и далее понятия себестоимости и операционных расходов разделены.

реализация оптимизационных решений также может привести к сокращению операционных расходов.

Таблица 3.1 - Структура операционных расходов инновационной компании «ИННОВА» за 2018 г., %

Статьи операционных расходов	Доля в совокупной величине операционных расходов	Доля в совокупной величине валовой прибыли
1. Аренда	1,6	1,2
2. Зарплата и социальные отчисления	3,8	2,8
3. Командировки	0,1	0,1
4. Охрана	3,8	2,8
5. Транспортные расходы	5,4	4,0
6. Прочие операционные расходы	1,5	1,1
7. Представительские расходы	0,1	0,1
8. Расходные материалы	0,2	0,1
9. Реклама	54,0	39,7
10. Ремонт / переоборудование	2,0	1,5
11. Юридические услуги	0,4	0,3
12. Прочие расходы	26,9	19,7

Источник: составлено автором

Таким образом, операционная прибыль компании «ИННОВА» в 2018 г. составила лишь 305 млн р. или 2,3 % от выручки. В силу того, что модель EVA ориентирована на оценку операционных результатов деятельности, уровень операционной прибыли предприятия, рассчитанный по управленческим данным, можно рассматривать в качестве конечного результата. Исходя из специфики деятельности инновационной компании «ИННОВА», можно заключить, что в качестве целевых параметров для выстраивания системы управления стоимостью бизнеса должны выступить:

- структура портфеля заказчиков;

- структура портфеля инновационных разработок;
- величина себестоимости по клиентским и проектным сегментам;
- величина и структура операционных расходов.

Перечисленные выше параметры были представлены на рассмотрение менеджеров предприятия «ИННОВА», принимавших участие в интервью. Согласно общему мнению, данные параметры в полной мере характеризуют систему формирования прибыли компании, а принципы взаимодействия компании с поставщиками и заказчиками определяют ее доходы и расходы, что делает их основополагающим элементом формирования стоимости бизнеса.

Выделенные параметры отражают специфику бизнес-модели инновационной компании «ИННОВА», а также оказывают прямое влияние на рентабельность продаж и, в конечном итоге, стоимость бизнеса. Тем не менее, метод EVA, использованный далее в исследовании, требует расширить предложенный список и включить в управление ряд других параметров, которые сложно связать с анализом операционных результатов деятельности. Таким образом, можно сделать следующие промежуточные выводы:

- с позиции портфеля заказчиков «ИННОВА» делает акцент на таких сегментах как государство и МиСБ, заметно отличающихся по уровню себестоимости торговли. Данный факт означает, что структура клиентского портфеля может выступить как целевой параметр для преобразования бизнес-модели и максимизации стоимости бизнеса;

- с позиции портфеля проектов «ИННОВА» делает акцент на продажах двух видов спецтехники, при этом можно увидеть заметное отличие отдельных проектных сегментов по уровню себестоимости, что говорит о возможности ее оптимизации с целью повышения стоимости бизнеса;

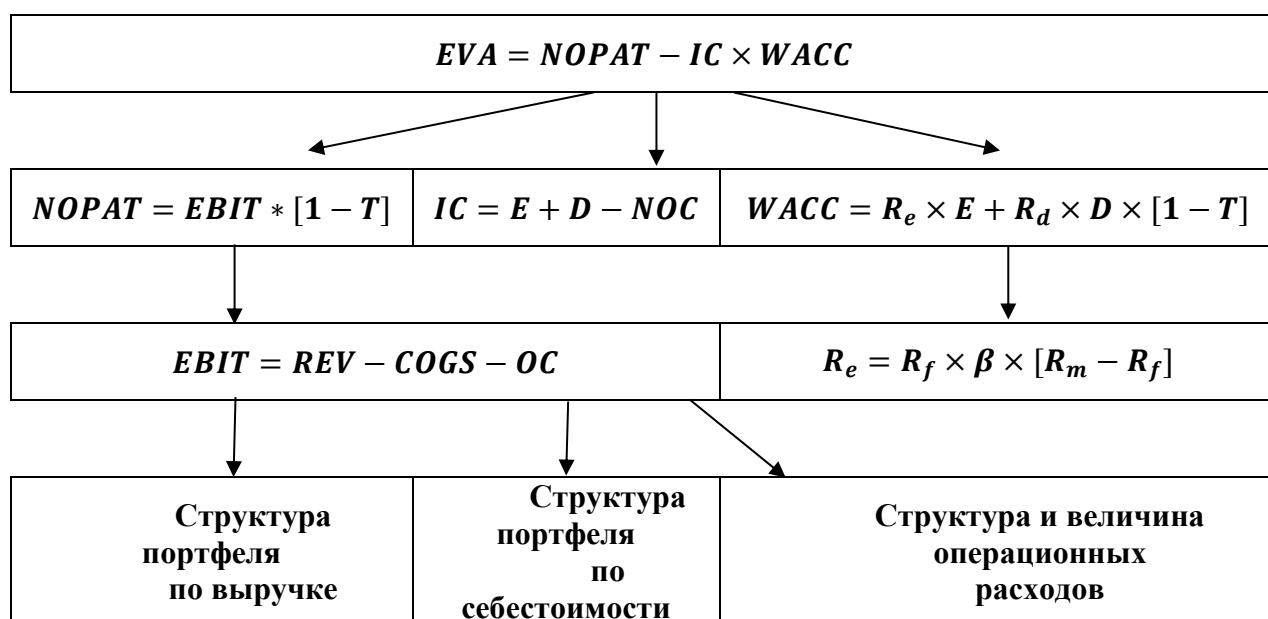
- кроме себестоимости необходимо учитывать величину операционных расходов, существенно влияющих на валовую прибыль предприятия, и во многом зависящих от системы взаимоотношений с поставщиками производственных ресурсов и заказчиками, данный показатель может быть оптимизирован;

- в целом, с точки зрения специфики инновационной деятельности «ИННОВА», в качестве ключевых параметров деятельности можно выделить структуру портфеля заказчиков и проектного портфеля, величину себестоимости портфеля заказчиков и проектного портфеля, а также величину и структуру операционных расходов, так как данные показатели определяют формирование операционной прибыли предприятия, в то время как модель EVA предлагает более широкий взгляд на ситуацию.

Второй этап исследования позволяет определить текущую стоимость бизнеса инновационной компании «ИННОВА» по показателю EVA и выявить взаимосвязи между целевым показателем стоимости и отобранными параметрами, описывающими бизнес-модель компании. Данный этап исследования базируется на синтезе данных о специфике и результатах деятельности «ИННОВА» за 2018 г., на основе которых проведены необходимые экономические расчеты и факторный анализ по модели EVA, дана оценка стоимости бизнеса и получено представление о ее взаимосвязи с ключевыми финансовыми и операционными параметрами.

Изучение специфики деятельности инновационной компании «ИННОВА» позволило определить операционные (структура портфеля заказчиков и проектного портфеля) и финансовые показатели (величина себестоимости и операционных расходов), непосредственно влияющие на рентабельность продаж и стоимость бизнеса. Они могут послужить ориентиром в факторном анализе по модели EVA.

Первым шагом решения данной задачи является построение общей модели, которая бы позволила выявить взаимосвязь между отдельными результатами деятельности компании «ИННОВА» и стоимостью ее бизнеса по показателю EVA. Для этого формула, выражающая экономическую добавленную стоимость, была расширена по отдельным необходимым параметрам (рисунок 3.4).



где ***EVA*** – экономическая добавленная стоимость; ***NOPAT*** – чистая операционная прибыль после налогообложения; ***IC*** – инвестированный капитал; ***WACC*** – средневзвешенная стоимость капитала; ***EBIT*** – прибыль до процентов и налогов; ***REV*** – выручка; ***COGS*** – себестоимость продаж; ***OC*** – операционные расходы [кроме себестоимости]; ***E*** – собственный капитал; ***D*** – заемный капитал; ***NOC*** – денежные средства и финансовые вложения; ***Re*** – стоимость собственного капитала; ***Rd*** – стоимость заемного капитала; ***T*** – налог на прибыль организации; ***Rf*** – безрисковая ставка; ***β*** – коэффициент бета отрасли; ***Rm*** – рыночная ставка; ***Rm – Rf*** – премия за риск.

Рисунок 3.4 - Модель факторного анализа экономической добавленной стоимости

Источник: составлено автором

В соответствии с результатами факторного анализа EVA можно заключить, что структурой портфеля заказчиков и проектного портфеля предприятия, а также величиной и структурой операционных расходов спектр ключевых параметров управления не ограничивается. Кроме этих факторов необходим анализ структуры капитала, вложенного в инновационный бизнес, а также его стоимости. На основе модели EVA внимание обращено не только к текущим операционным результатам, но и финансовой основе их формирования.

Результаты факторного анализа позволили использовать данные финансовой и управленческой отчетности «ИННОВА» за 2018 г. для разработки модели формирования стоимости бизнеса. Кроме того, была применена

макроэкономическая информация, необходимая для расчета стоимости капитала. В частности, использованы средние показатели безрисковой ставки по доходности ГКО-ОФЗ в 2018 г. на уровне 6 %, премии за риск на российском рынке в размере 7,4 %, отраслевой коэффициент бета для развивающихся рынков без учета финансового рычага на уровне 0,96.

Для реализации предложенной методики были созданы две модели, первая из которых представляет выручку в контексте портфеля заказчиков, а вторая – с позиции проектного портфеля. Создание двух моделей стало необходимым в связи с тем, что, с одной стороны, по двум портфелям существует определенный потенциал для максимизации стоимости бизнеса «ИННОВА». С другой стороны, использование единой модели, в которой была бы представлена матрица, объединяющая политику компании в отношении заказчиков и реализуемых инновационных проектов, могла бы существенным образом усложнить задачу оптимизации.

В первую очередь следует рассмотреть модель EVA, учитывающую портфель заказчиков инновационной продукции «ИННОВА» (рисунок 3.5).

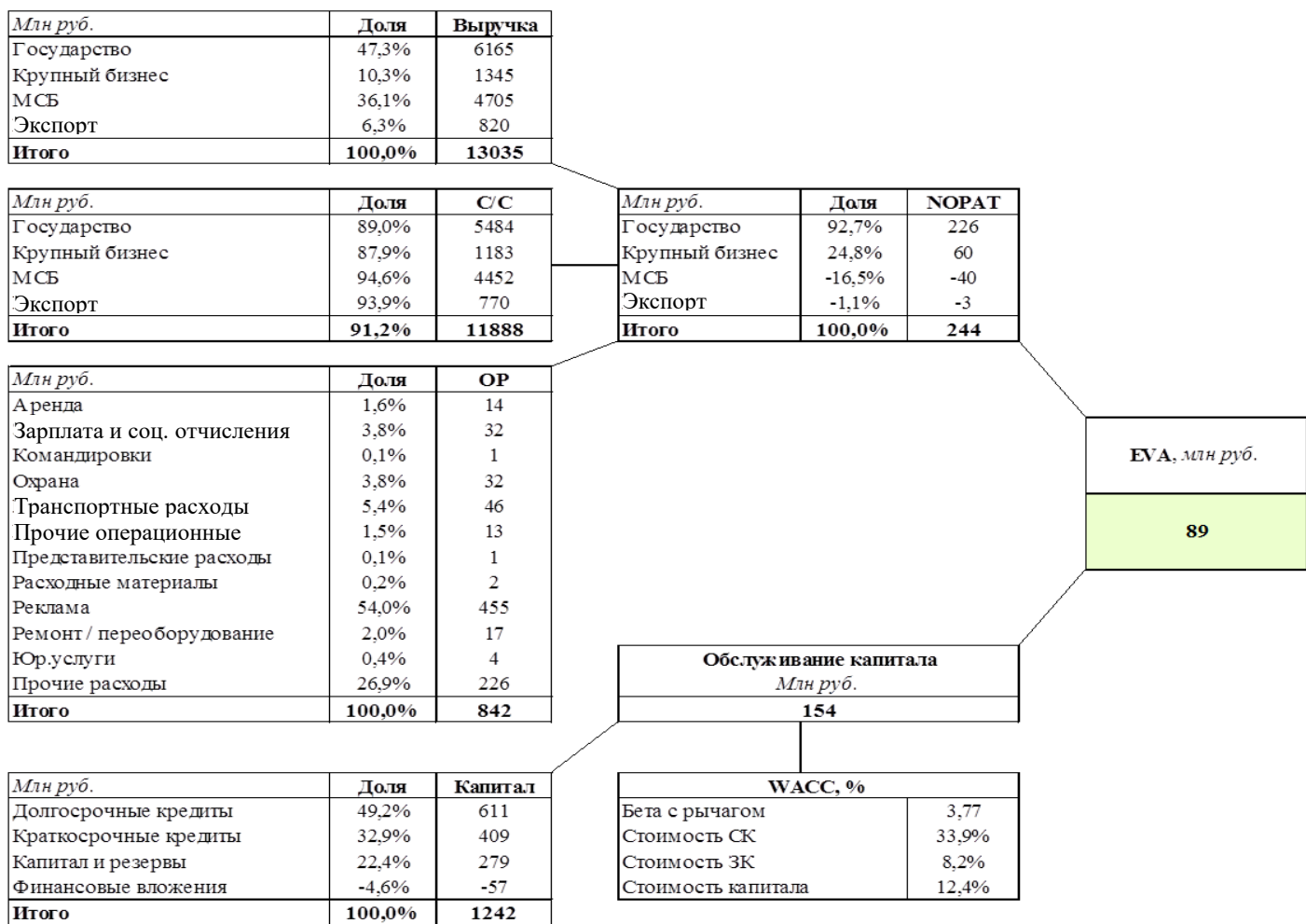


Рисунок 3.5 - Модель формирования экономической добавленной стоимости «ИННОВА» с позиции портфеля заказчиков

Источник: составлено автором

Как показали результаты расчетов, при распределении операционных расходов в соответствии с индивидуальной долей заказчиков в выручке предприятия, 92,7 % от NOPAT компании «ИННОВА» обеспечивается за счет государственных заказов, и еще 24,8 % - на основе взаимодействия с крупным бизнесом. Основной причиной этого является тот факт, что сектор государства и крупного бизнеса дает более высокую валовую рентабельность для предприятия по сравнению с другими сегментами, которые по показателю NOPAT формируют убытки в размере от 1,1 % до 16,5 %.

В случае с проектным портфелем компании «ИННОВА», операционные расходы между отдельными видами производимых и реализуемых спецсредств также были распределены в соответствии с их влиянием на уровень продаж компании (рисунок 3.6).

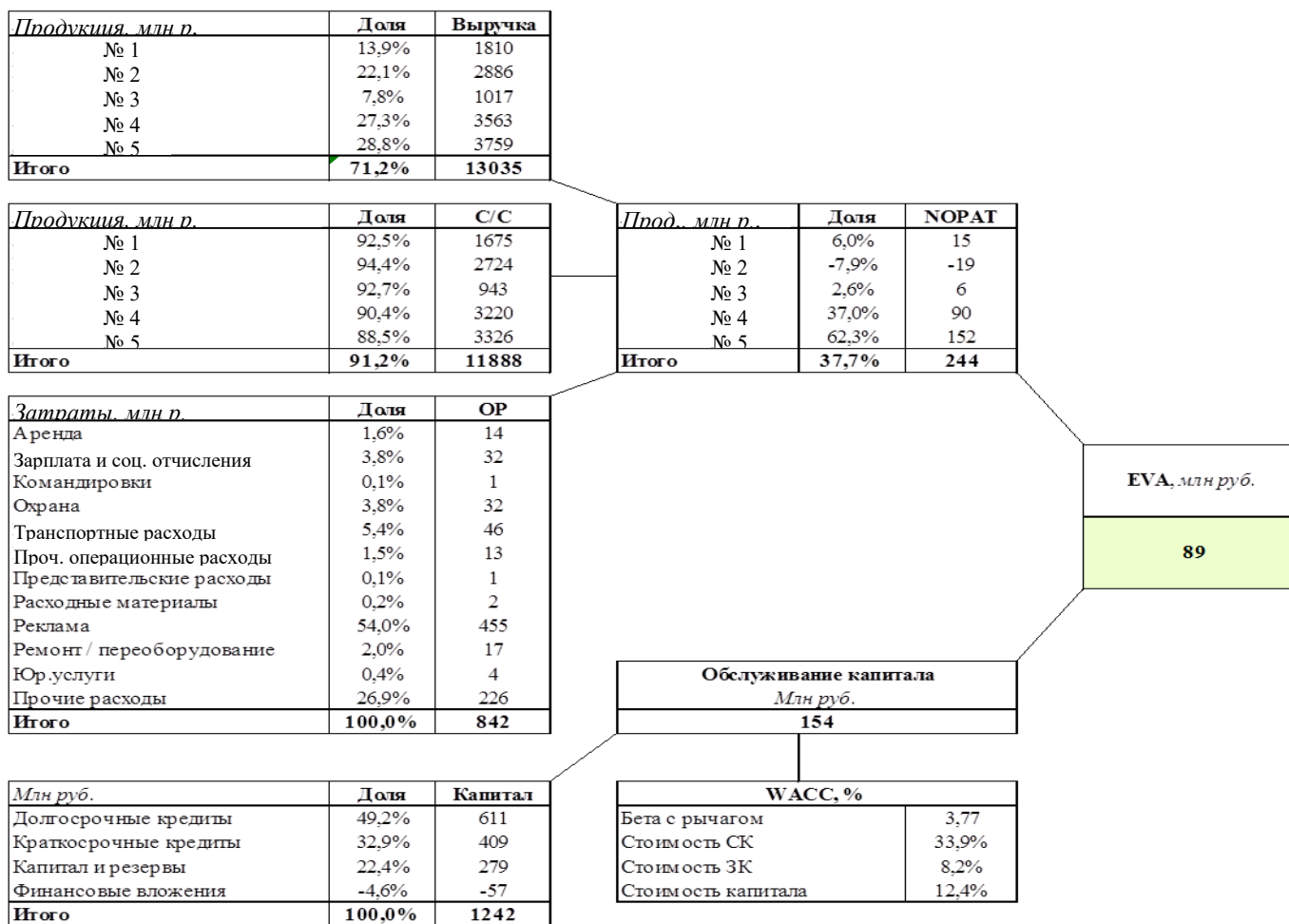


Рисунок 3.6 - Модель формирования экономической добавленной стоимости «ИННОВА» с позиции проектного портфеля (видам продукции)

Источник: составлено автором

В результате определено, что по показателю NOPAT основным драйвером роста стоимости бизнеса является продукция, не относящейся к ключевым вариантам – на нее приходится 62,3 % от величины конечного результата. Заметное влияние оказывает такая категория как прочая спецтехника – на нее приходится 37,0 % от итогового уровня NOPAT. Единственным направлением для компании, которое приводит к снижению стоимости бизнеса, является продукция марки № 2.

Таким образом, как в рамках портфеля заказчиков, так и проектного портфеля компании «ИННОВА» требуется оптимизация. В случае с первым портфелем речь идет о минимизации отрицательной величины NOPAT в размере 43 млн р. и максимизации положительного результата на уровне 286 млн р. (рисунок 3.7). В контексте второго портфеля должно произойти сокращение отрицательного NOPAT в 19 млн р. и повышение величины положительного NOPAT в 263 млн р. (рисунок 3.8).

Примечательно, что в обеих моделях получен единый результат оценки NOPAT и EVA, равные 244 и 89 млн р. соответственно. Безусловно, это крайне низкий показатель, составляющий лишь 0,7 % от выручки компании «ИННОВА». То есть результаты оценки показывают, что на текущий момент бизнес способен формировать стоимость, однако это происходит крайне медленно и неэффективно в связи с его низкой рентабельностью по отношению к стоимости привлекаемого капитала. В подобных условиях должны быть найдены пути для оптимизации бизнес-модели, что требует определения тех параметров деятельности компании «ИННОВА», которые оказывают негативное влияние на величину стоимости бизнеса.

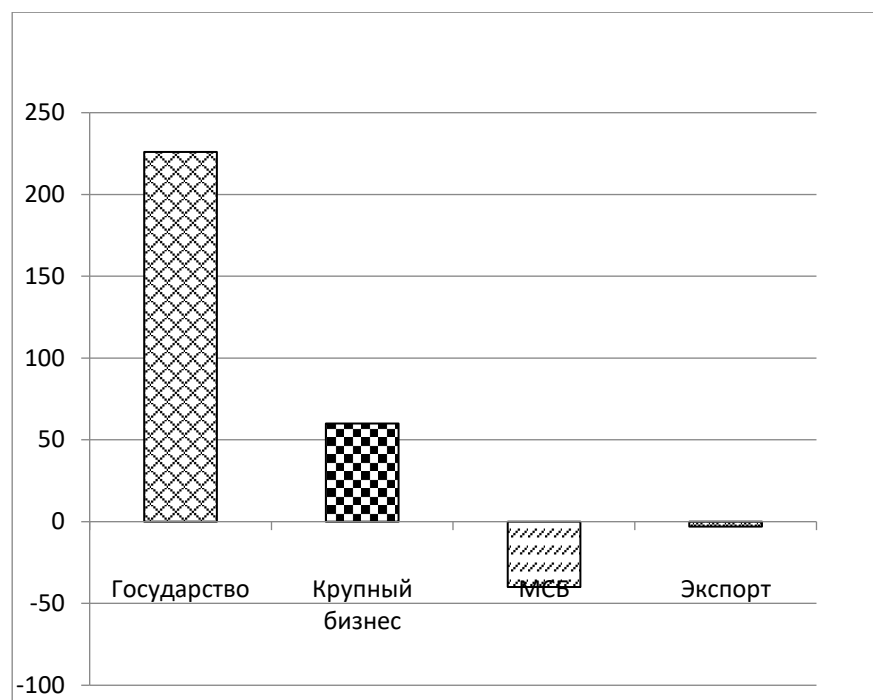


Рисунок 3.7 - Параметры необходимой коррекции NORAT по портфелю заказчиков, млн р.

Источник: составлено автором

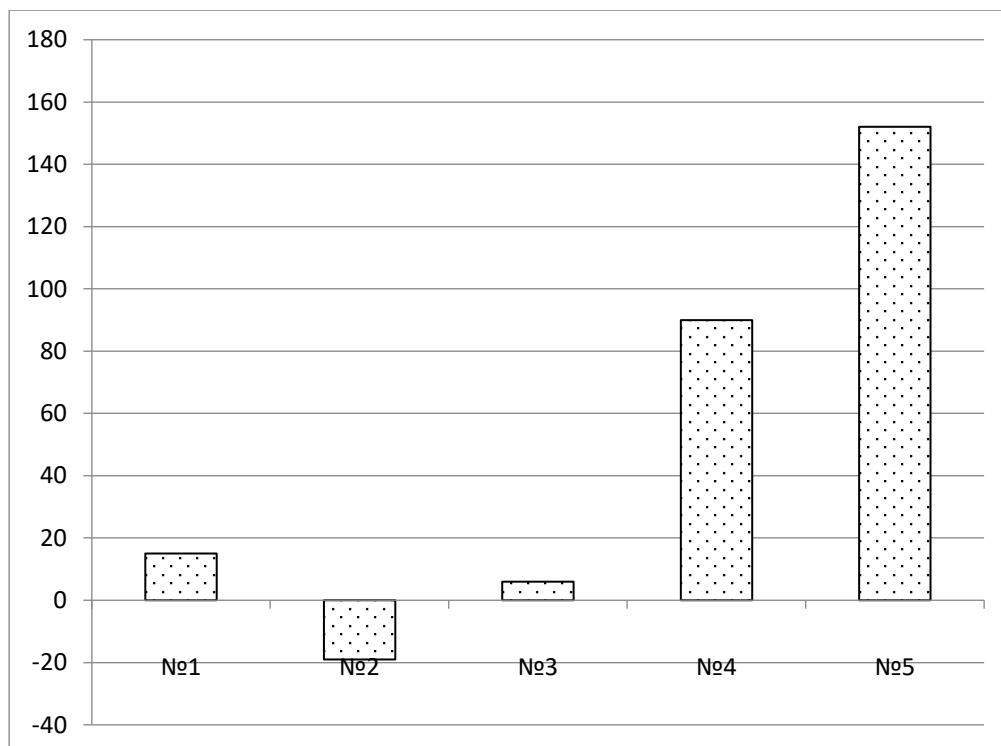


Рисунок 3.8 - Параметры необходимой коррекции NORAT по продуктовому портфелю, млн р.

Источник: составлено автором

На основе результатов второго этапа исследования можно сделать следующие выводы:

- при управлении стоимостью бизнеса инновационной компании «ИННОВА» недостаточно уделять внимание только таким параметрам, как структура портфеля заказчиков и проектного портфеля, а также себестоимость продукции и сопутствующие операционные расходы. Несмотря на то, что данные показатели позволяют оценить операционную прибыль и рентабельность предприятия, модель EVA также требует учитывать структуру и стоимость привлекаемого капитала;

- при рассмотрении модели формирования экономической добавленной стоимости компании «ИННОВА» определено, что как в клиентском, так и товарном портфеле существуют сегменты, оказывающие негативное влияние на уровень NOPAT предприятия. В результате показатель EVA оказывается на очень низком уровне – всего 89 млн р. или 0,7 % от выручки предприятия. В подобных условиях следует конкретизировать весь перечень факторов, который может негативно сказываться на стоимости бизнеса инновационной компании «ИННОВА».

В рамках третьего этапа исследования было определено, какие параметры оказывают негативное влияние на величину стоимости компании «ИННОВА» по показателю EVA и по каким причинам. Для этого проведен синтез данных, собранных в ходе составления модели формирования экономической добавленной стоимости, и применены принципы факторного анализа в контексте данной модели. Кроме того, для построения объективного представления о ситуации проведено интервьюирование, целью которого являлась оценка тех факторов, которые имеют негативное влияние на стоимость бизнеса «ИННОВА».

В соответствии с моделью формирования экономической добавленной стоимости, а также мнения опрошенных представителей менеджмента компании «ИННОВА» в количестве четырех человек сформировано мнение относительно тех параметров, которые оказывают негативное влияние на стоимость бизнеса:

- структура портфеля заказчиков, который оказывает значительное влияние на стоимость бизнеса, так как в контексте отдельных сегментов формируется отрицательный NOPAT в размере 17 % от совокупного результата. По мнению менеджмента компании «ИННОВА», причина заключается в отсутствии системы рыночного планирования на предприятии, устанавливающей ориентиры по формированию деловых отношений с представителями заказчиков. На данный момент ключевой целью является наращивание выручки, а не поддержание рентабельности продаж, что сказывается на ценовой политике предприятия. Например, в экспортном сегменте и сегменте МиСБ компания поддерживает низкие цены для обеспечения спроса на свою продукцию со стороны наиболее широкого спектра клиентов;

- структура проектного портфеля по видам инновационной продукции, который не столь значим, как предыдущий, так как отрицательный результат на уровне 8 % от совокупного NOPAT обеспечивается только одним видом продукции. По мнению опрошенных представителей менеджмента, выбор поставщика существенно влияет на условия торговли. Данный факт приводит к формированию эксклюзивных условий сотрудничества по специальным закупочным и продажным ценам. В результате, с одной стороны, работа с крупным поставщиком позволяет улучшить репутацию компании, однако, с другой стороны, к ней предъявляются более жесткие требования в контексте обслуживания, ценообразования и других условий бизнеса;

- себестоимость продукции, который напрямую взаимосвязан со структурой портфеля заказчиков и проектного портфеля по видам продукции предприятия, а также основан на общей стратегии развития организации. Так как компания «ИННОВА» работает с юридическими лицами, которые осуществляют закупки спецтехники, ключевым фактором привлекательности предложения становится низкая цена при приемлемом качестве продукции. Наиболее высокие требования к цене предъявляют представители МСБ и зарубежные заказчики, для которых расходы на приобретение оказываются достаточно высокими относительно их

финансовых возможностей. В случае с государством и крупным бизнесом чувствительность к стоимости предложения оказывается ниже;

- операционные расходы, которые имеют сложную структуру, и состоят в основном из постоянных издержек (аренда, зарплата, охрана, юридические услуги). Значительную долю занимают рекламные расходы, необходимые для расширения экспортного сегмента. В случае с крупным бизнесом и государственными структурами, как отметили опрошенные менеджеры «ИННОВА», данная статья операционных расходов не играет большой роли в связи с проведением тендеров, основанных на иных принципах взаимодействия. Соответственно, можно заключить, что негативное влияние, оказываемое операционными расходами на стоимость бизнеса, также во многом связано с политикой развития предприятия;

- структура и стоимость капитала взаимосвязаны и должны рассматриваться в единой системе. Это обуславливает необходимость решения отдельной задачи оптимизации, так как по мере увеличения доли заемного капитала растут риски для собственника и кредиторов, оценивающих возможности кредитоспособности компании «ИННОВА». Вместе с тем дополнительное кредитование бизнеса способствует сокращению совокупной стоимости капитала при обеспечении его оптимальной структуры. Соответственно, необходим поиск такого варианта финансирования предприятия, при котором стоимость обслуживания капитала окажется наименьшей.

Таким образом, все параметры, определяющие величину экономической добавленной стоимости инновационной компании «ИННОВА», могут оказывать на нее негативное влияние. При этом в каждом отдельном случае существуют обоснованные причины для возникновения негативных эффектов, связанные, в первую очередь, с недостаточной развитостью системы управления на предприятии. Для понимания путей, по которым бизнес компании может быть улучшен, следует построить и решить оптимизационную задачу, основанную на модели EVA.

В рамках четвертого этапа исследования выявлен потенциал изменения модели бизнеса «ИННОВА» таким образом, чтобы достичь необходимого уровня стоимости бизнеса. Для этого проведены экономические расчеты, а также задействован факторный анализ и модель EVA, что в совокупности позволило построить задачу оптимизации. Условия в данной задаче были определены на основе группового интервьюирования менеджмента «ИННОВА», задачей которого являлось определение ограничений в существующих условиях развития бизнеса.

Для определения потенциала изменения принципов бизнеса инновационной компании «ИННОВА» была построена задача оптимизации, основанная на модели EVA. Это позволило определить тот вариант управления без учета сопутствующих капитальных вложений, который способен максимизировать стоимость бизнеса предприятия. Для построения алгоритма решения задачи оптимизации были определены переменные и ограничения, описывающие условия для поиска наилучшего решения.

В качестве ограничений в задаче оптимизации приняты следующие условия:

- в деятельности инновационной компании «ИННОВА» при анализе сегментных данных нельзя выявить прямой зависимости между уровнем себестоимости продукции и объемами закупки. То есть эффект масштаба не проявляется, что связано с незначительным объемом реализуемой продукции в большинстве сегментов. Заметное влияние на уровень себестоимости оказывает ценовая чувствительность заказчика: по МиСБ и экспортным заказчикам рентабельность продаж оказывается заметно ниже. Следовательно, себестоимость продаж в рамках определенного сегмента не имеет существенной зависимости от доли данного сегмента в выручке предприятия. По этой причине уровень себестоимости по отдельным клиентским сегментам на 2018 г. можно принять в качестве неизменного ограничения. Данный вывод также актуален и для проектного портфеля по видам продукции, так как многие конкуренты при большой рыночной доле имеют достаточно стабильную ценовую политику, которая в отдельных случаях может оговариваться на среднесрочную перспективу;

- по мнению менеджмента компании «ИННОВА», практически весь рекламный бюджет предприятия направлен на привлечение представителей МиСБ и экспортных заказчиков. По этой причине на основе данных 2018 г. может быть установлено линейное соотношение между объемом реализации с данными сегментами и величиной рекламных расходов. Так, в 2018 г. объем продаж спецтехники в сегментах МиСБ и экспортном составил 5526 млн р. при расходах на рекламу в размере 455 млн р. Соответственно, можно принять ограничение, при котором операционные расходы, связанные с рекламной деятельностью, составляют 8,2 % от продаж в сегментах МСБ и экспортных поставок;

- в соответствии с результатами интервью сделано заключение, что рекламный бюджет предприятия «ИННОВА» во многом зависит от взаимодействия с ключевыми видами продукции - № 2, № 4 и № 5. По этой причине, как и в случае с портфелем заказчиков, в рамках модели EVA, основанной на продуктовом портфеле, может быть определена линейная зависимость между продажами спецтехники ключевых видов и величиной рекламных расходов. По данным на 2018 г., продажи вышеперечисленных видов инновационной продукции составили 10208 млн р. Соответственно, рекламные расходы в объеме 817 млн р. или 8,0 % от выручки можно принять как ограничение оптимизационной задачи;

- по мнению менеджеров компании «ИННОВА», структура продукции и портфеля заказчиков предприятия влияет не только на рекламные, но и прочие расходы. Примерно две трети прочих расходов прямо или косвенно связаны с предпродажным и послепродажным обслуживанием. Так как сегменты МиСБ и экспорта представлены большим числом заказчиков, их обслуживание оказывается более затратным для компании по сравнению с крупным бизнесом и государством. Более того, именно эти заказчики предъявляют наиболее высокие требования к стандартам обслуживания. Поэтому как в контексте портфеля заказчиков, так и продуктового портфеля компании «ИННОВА» сделано предположение, что половина прочих расходов или 113 млн р. по данным на 2018 г. зависит от объема

продаж в соответствующих доминирующих сегментах. Речь идет о 2,0 % от выручки в рамках обеих моделей;

- в контексте портфеля заказчиков для каждого сегмента должны существовать определенные ограничения по максимальной и минимальной доле, занимаемой в рамках совокупных продаж предприятия «ИННОВА». Прежде всего это связано с необходимостью диверсификации деятельности в условиях нестабильного развития российского рынка. Кроме того, важно учитывать, что такие сегменты как государство и крупный бизнес имеют достаточно высокие барьеры по причине ограниченного числа заказчиков и высокого конкурентного давления. Поэтому базировать бизнес только на этих двух сегментах компания «ИННОВА» не способна. По мнению менеджмента компании, доля государства в выручке должна составлять от 25 % до 60 %, крупного бизнеса – от 5 % до 20 %, малого и среднего бизнеса – от 20 % до 50 %, зарубежных заказчиков – от 5 % до 20 %;

- диверсификация также необходима и в рамках продуктового портфеля компании, поскольку отказ от производства отдельных видов продукции может существенным образом отразиться на рыночной репутации инновационной компании «ИННОВА», а также поставить под вопрос возможность восстановления партнерских отношений с заводами-партнерами в будущем. В связи с этим менеджмент предприятия считает, что на такую продукцию № 1 должно приходиться от 10 % до 20 % продаж, № 2 - от 15 % до 35 %, № 3 – от 5 % до 15 %, № 4 – от 15 % до 45 %, № 5 – от 10 % до 35 %;

- отдельно необходимо выделить ограничения, касающиеся структуры капитала «ИННОВА». По крайней мере, 25 % финансовых источников должны составлять собственные средства;

- важным ограничением при поиске оптимальной структуры капитала инновационной компании «ИННОВА» является то, что по мере роста доли заемного капитала его стоимость растет в связи с повышающимися рисками несвоевременной оплаты. В качестве одного из условий задачи оптимизации

сделано предположение, что предприятие может кредитоваться под ставку 7,2 % в том случае, если доля кредитных ресурсов не превышает 10 %. Если же заемное финансирование занимает большую долю, то ставка по обслуживанию заемных средств вырастает до 9,4 %. При этом линейная зависимость между показателями отсутствует – чем больше финансовое плечо компании, тем быстрее растет стоимость заемного капитала (рисунок 3.9).

Необходимо отметить, что установление ограничений позволило разделить каждую оптимизационную задачу на два отдельных направления, а именно поиск наилучшего решения в контексте портфеля заказчиков или продуктового портфеля, а также с позиции структуры финансирования деятельности. Так, установление стабильного уровня себестоимости по сегментам, формирование зависимости между величиной сегментных продаж и статьями некоторых операционных расходов, а также ограничение по доле, занимаемой каждым отдельным сегментом в выручке, определило условия для первого направления оптимизации. В то же время принятие ограничений по величине собственного капитала и финансовых вложений, а также формирование зависимости между финансовым плечом и стоимостью его обслуживания послужило основой для второго направления оптимизации.

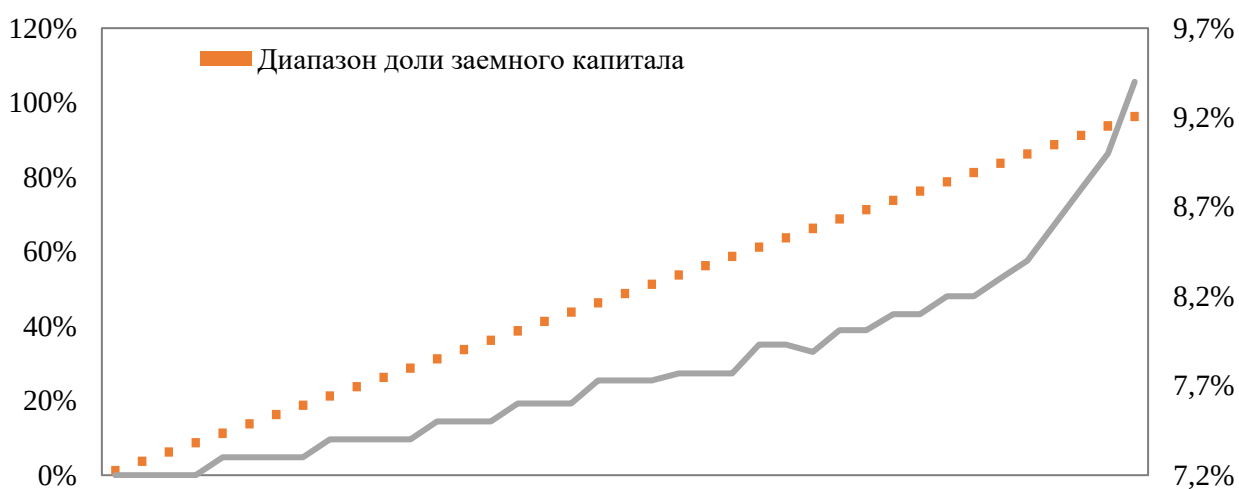


Рисунок 3.9 - Зависимость между долей заемного капитала и его стоимостью по данным компании «ИННОВА»

Источник: составлено автором

В рамках постановки и решения оптимизационной задачи можно выделить две группы переменных, описывающих структуру портфеля заказчиков и продуктового портфеля компании «ИННОВА», а также структуру ее капитала. Это означает, что целью оптимизационной задачи является изменение долей отдельных сегментов в выручке «ИННОВА», а также долей источников финансирования таким образом, чтобы добиться наилучшего показателя по параметру EVA. При этом речь идет о поиске оптимальной структуры, без пересмотра величины выручки и вложенного капитала. Таким образом, на основе решения оптимизационной задачи определяется оптимальная бизнес-модель компании.

В соответствии с перечисленными ограничениями и переменными построена оптимальная модель формирования экономической добавленной стоимости для инновационной компании «ИННОВА». В контексте портфеля заказчиков достигнут такой результат, при котором все четыре сегмента формируют положительный NOPAT, совокупная величина которого составляет 542 млн р. против 244 млн р. в базовом сценарии (прирост на 122,4 %). Продажа по группам заказчиков распределяется следующим образом: 55 % приходится на государство, 20 % - на крупный бизнес и МиСБ, а оставшиеся 5 % - на зарубежных заказчиков (рисунок 3.10). Согласно результатам решения оптимизационной задачи, основные усилия «ИННОВА» должны быть направлены на сегменты государственных и крупных коммерческих организаций, в то время как потребности МиСБ и зарубежных заказчиков следует обслуживать в рамках минимальных ограничений.

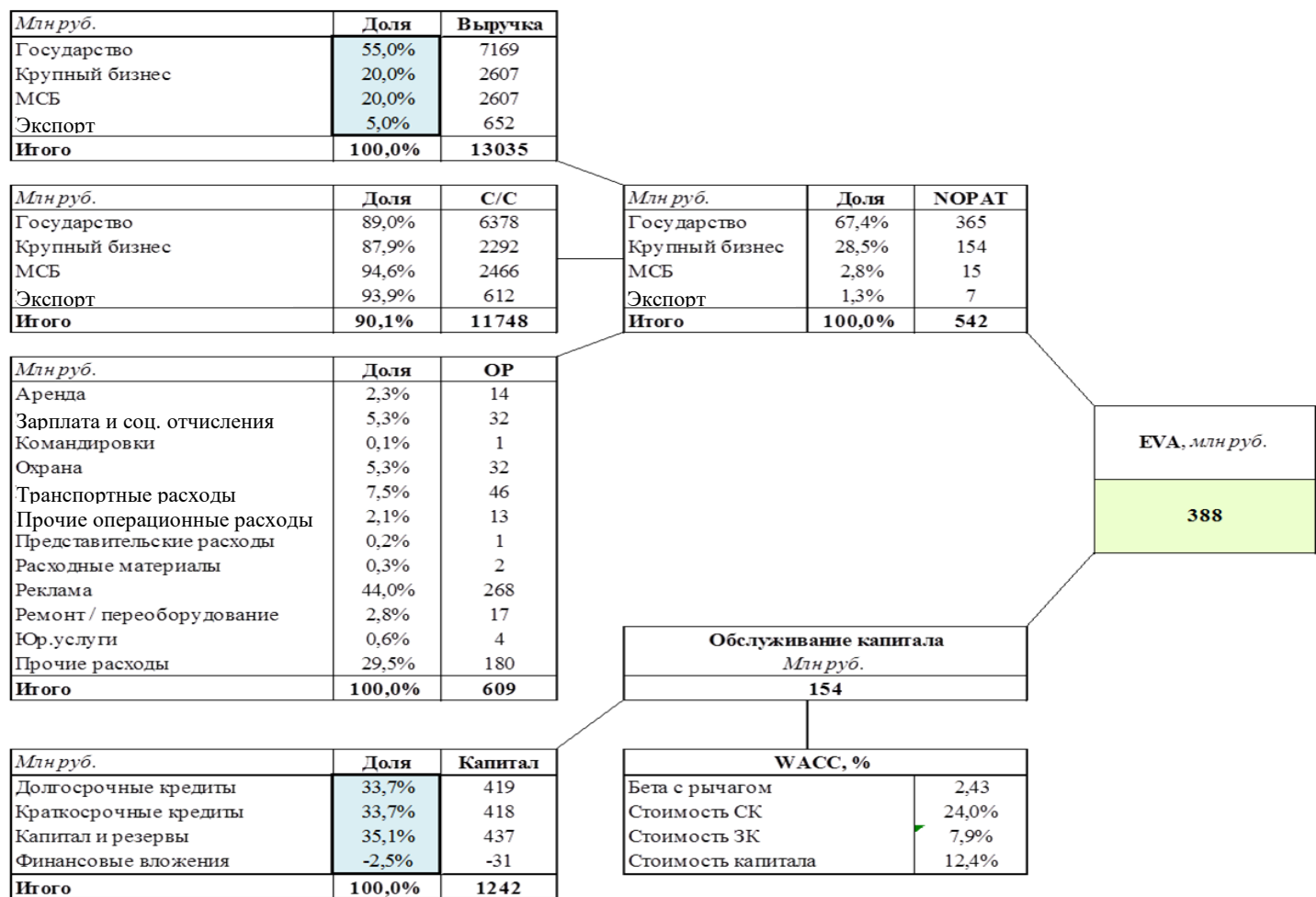


Рисунок 3.10 - Оптимальная модель экономической добавленной стоимости «ИННОВА» с позиции клиентского портфеля

Источник: составлено автором

С позиции структуры капитала рекомендации для построения модели заключаются в том, чтобы сократить величину заемного финансирования с 82,2 % до 67,4 %. Это позволит снизить стоимость заемного капитала с 8,2 % до 7,9 %, а величину бета с учетом финансового рычага – с 3,77 до 2,43. В результате риски деятельности компании «ИННОВА» окажутся ниже, так как стоимость собственного капитала предприятия составит 24,0 % против 33,9 % в базовом сценарии. Величина собственного капитала предприятия будет увеличена на 57 %, что приведет к отсутствию изменений в уровне стоимости совокупного капитала предприятия. Соответственно, затраты на обслуживание вложенного капитала практически не изменятся, хотя риски деятельности «ИННОВА» будут снижены.

В результате первого направления решения оптимизационной задачи за счет реструктуризации портфеля заказчиков и роста величины NOPAT обеспечивается максимизация стоимости бизнеса компании «ИННОВА». Если в базовом сценарии величина EVA предприятия составляет 89 млн р., то в оптимизированном – 388 млн р., что больше на 334,7 %. Следовательно, пересмотр системы взаимоотношений предприятия с группами ключевых заказчиков является важным шагом на пути к росту рентабельности и стоимости бизнеса.

В контексте оптимизационной задачи, рассматривающей продуктовый портфель, эффективная структура капитала оказывается схожей, так как с позиции модели EVA структура продаж компании не взаимосвязана с величиной и структурой вложенного капитала. Тем не менее, в конечном итоге получен иной результат, так как с точки зрения продуктового портфеля возможности оптимизации для «ИННОВА» оказываются более ограниченными. Согласно расчетам, за счет оптимизации все виды продукции начинают приносить положительный NOPAT, однако его совокупная величина равна 445 млн р., что на 82,5 % выше базового показателя и на 15,3 % ниже результатов первой оптимизационной задачи. При неизменной стоимости обслуживания вложенного капитала рост NOPAT приведет к увеличению EVA с 89 млн р. до 291 млн р. или на 225,7 % (рисунок 3.11). Таким образом, для оптимизации бизнес-модели

компании «ИННОВА» и максимизации стоимости инновационного бизнеса реальный потенциал должен находиться в пределах существующих результатов решения двух задач, а именно в границах от 291 до 388 млн р. Для ориентира стоит взять среднее значение – 331 млн р., что на 270,6 % выше базовой оценки. Так как в рамках критерия качества приемлемого рассматривался рост стоимости бизнеса на 50%, можно заключить, что «ИННОВА» имеет потенциал для оптимизации модели бизнеса и повышения его стоимости.

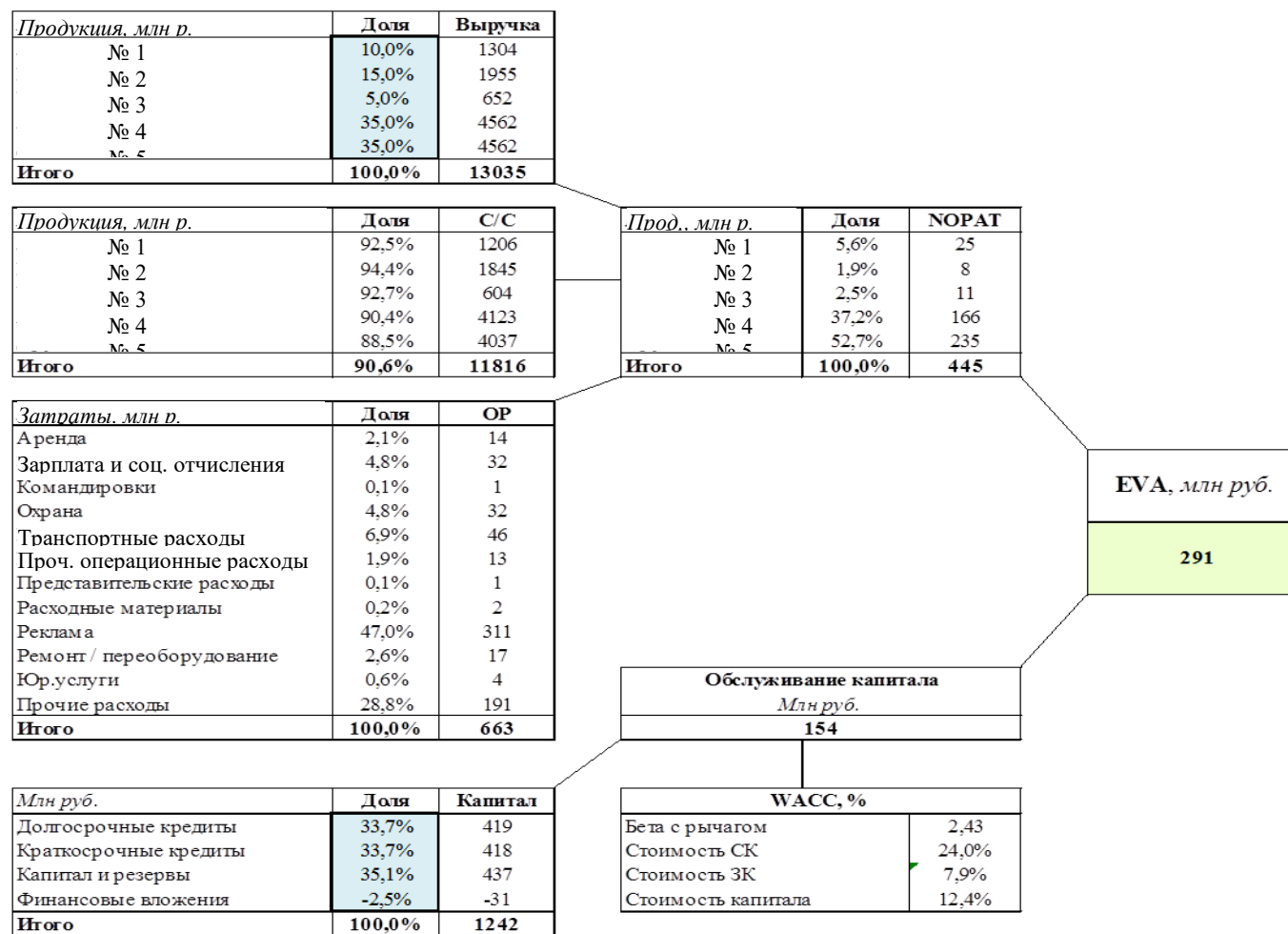


Рисунок 3.11 - Оптимальная модель экономической добавленной стоимости «ИННОВА» с позиции продуктового (проектного) портфеля

Источник: составлено автором

По результатам четвертого этапа исследования можно сделать следующие выводы:

- на основе модели EVA и принципов нелинейной оптимизации составлено две задачи, описывающие формирование стоимости бизнеса «ИННОВА» с позиции портфеля заказчиков и продуктового (проектного) портфеля. Выполнены два направления оптимизации, а именно оптимизация структуры продаж, а также оптимизация структуры вложенного капитала;

- согласно полученным результатам, в рамках портфеля заказчиков оптимизация позволяет повысить величину совокупного NOPAT компании с 244 млн р. до 542 млн р., а показателя EVA – с 89 млн р. до 388 млн р. или на 335 %. Для этого доля заказчиков - государственных организаций в продажах компании должна составлять 55 %, крупных компаний и МСБ – по 20 %, а зарубежного сегмента – лишь 5 %;

- в рамках товарного портфеля оптимизация имеет меньший потенциал в связи с существующими ограничениями. В соответствии с результатами проведенных расчетов, показатель NOPAT может быть повышен с 244 млн р. до 445 млн р., а EVA – с 89 млн р. до 291 млн р. или на 226 %;

- средняя величина оптимизированного показателя EVA составит 331 млн р., что на 271 % выше базового варианта оценки. Таким образом, можно заключить, что инновационная компания «ИННОВА» имеет потенциал для максимизации стоимости бизнеса в соответствии с критерием решения управленческой проблемы.

3.3 Разработка методико-аналитического обеспечения модели генерирования стоимости инновационной компании

На пятом этапе экономического анализа для целей повышения результативности инновационной деятельности организации требуется обосновать систему управленческих решений, которые следует предпринять для

совершенствования ее бизнес-модели на основе прогноза ее стоимости. Для решения этой задачи обобщены результаты исследования, полученные на предыдущих этапах предложенной методики, а также выполнен «мозговой штурм» совместно с руководством функциональных подразделений и менеджментом предприятия. В результате определены конкретные шаги и содержание преобразований существующей бизнес-модели компании, являющейся объектом исследования, а также соответствующие им управленческие решения, структурированные по основным векторам изменений (табл. 3.2).

Таблица 3.2 - Управленческие решения по преобразованию модели бизнеса и системы управления стоимостью компании «ИННОВА»

Направление изменений	Управленческие решения
В контексте системы управления стоимостью бизнеса	
Стратегическое планирование стоимости	- разработка стратегии развития инновационной компании «ИННОВА» на долгосрочный период с учетом целевого показателя EVA; - разработка финансовой модели по принципам экономической добавленной стоимости для планирования долгосрочных результатов деятельности по ключевым параметрам; - регламентация и проведение регулярных обзоров менеджмента предприятия для отслеживания результатов выполнения стратегии, в том числе по параметру EVA.
Оперативное планирование создания стоимости	- регламентация регулярных обзоров менеджмента по утверждению программы максимизации стоимости бизнеса на новый финансовый год; - установление целевых параметров управления бизнесом в рамках нового финансового года на основе краткосрочной финансовой модели, построенной по принципам EVA; - распределение задач по управлению отдельными параметрами формирования EVA среди менеджеров предприятия по следующему принципу: а) структура портфеля заказчиков и продуктового портфеля – коммерческое подразделение; б) уровень себестоимости продаж по сегментам – коммерческое подразделение и подразделение по организации закупок; в) уровень операционных расходов компании – коммерческое подразделение, подразделение логистики, подразделение по организации закупок; г) структура и стоимость заемного капитала – финансовое подразделение.

Продолжение таблицы 3.2

Направление изменений	Управленческие решения
Мониторинг и управление факторами стоимости	- использование краткосрочных финансовых моделей, построенных по принципам EVA, для сравнения запланированных и фактически результатов деятельности; - передача обязанностей по мониторингу результатов деятельности предприятия специалистам финансового подразделения; - сравнение результатов по максимизации EVA с деятельностью конкурентов предприятия, для которых данный показатель оценивается отдельно; - регламентация и проведение регулярных обзоров руководства по результатам исполнения оперативной программы управления стоимостью бизнеса.
Система мотивации и вознаграждения	- регламентация ключевых показателей эффективности [КПЭ] для менеджмента компании по подразделениям, взаимосвязанных с показателем EVA; - каскадирование КПЭ на уровень средних и линейных руководителей, а также специалистов предприятия; - внедрение единой базы учета достигаемых результатов по КПЭ, их мониторинг и аудит для ежегодной корректировки в ходе планирования стратегии предприятия.
Система коммуникаций с инвесторами	- регламентация и проведение регулярных обзоров Совета директоров для демонстрации результатов развития бизнеса в контексте параметра EVA; - представление результатов как в разрезе ключевых параметров управления стоимостью бизнеса, так и в сравнении с результатами развития ключевых конкурентов.
В контексте бизнес-модели компании	
Структура клиентского портфеля	- активизация участия в государственных тендерах, укрепление партнерских отношений с местными властями для расширения доли продаж, приходящихся на государство; - активизация участия в тендерах крупных предприятий, а также формирование партнерских отношений за счет эксклюзивных условий обслуживания; - оценка эластичности спроса и корректировка ценовой политики для сегмента МСБ и экспортного сегмента с целью сокращения их участия в формировании выручки компании.
Структура товарного портфеля	- оптимизация ассортимента и исключение низкорентабельных видов продукции; - расширение деловых отношений в сегменте реализации продукции № 4, развитие партнерских отношений с соответствующими поставщиками; - проведение диверсификации ассортимента для расширения сегмента других видов спецсредств.

Продолжение таблицы 3.2

Направление изменений	Управленческие решения
Себестоимость продаж	- развитие партнерских отношений с поставщиками для повышения стабильности себестоимости закупок в долгосрочном периоде (максимизация закупок на отдельных предприятиях, продвижение марки и т.д.); - постоянный мониторинг структуры продаж предприятия для контроля величины средней себестоимости и определения ориентиров в развитии деловых отношений.
Операционные расходы	- постоянная оптимизация величины операционных расходов, связанных с рекламой и обслуживанием сегментов заказчиков; - составление ежегодного бюджета на поддержание маркетинговых каналов компании в соответствии со стратегией максимизации стоимости.
Структура и стоимость капитала	- формирование долгосрочных партнерских отношений с кредитными организациями, ориентированными на долгосрочное и краткосрочное финансирование бизнеса; - минимизация дивидендной политики в среднесрочной перспективе для наращивания доли собственного капитала.

Источник: составлено автором

Перечисленные выше управленческие решения описывают общую программу действий по преобразованию бизнес-модели и системы управления стоимостью компании инновационной компании «ИННОВА». Необходимо учитывать, что они не только описывают пути максимизации стоимости предприятия, но и при этом подразумевают определенные расходы, не учтенные ранее. Соответственно, для конечного обоснования сделанных рекомендаций следует провести расчет EVA компании «ИННОВА» с учетом вложений на организационные изменения.

На основе пятого этапа исследования можно сделать следующие выводы:

- в контексте системы управления стоимостью бизнеса необходимо исследовать вопросы, связанные со стратегическим и оперативным планированием, мониторингом ситуации, мотивацией персонала и системой коммуникаций с инвесторами. В частности, речь идет о разработке стратегии инновационной компании «ИННОВА», нацеленной на максимизацию стоимости бизнеса, расширении стратегических и оперативных аналитических обзоров

руководства, использовании финансового моделирования для планирования деятельности в кратко- и долгосрочной перспективе;

- с позиции бизнес-модели предприятия необходимо исследовать вопросы, связанные со структурой портфеля заказчиков и продуктового портфеля, себестоимости продаж, операционных расходов, структуры и стоимости капитала.

Заключительный шестой этап исследования направлен на определение ожидаемой стоимости бизнеса инновационной компании «ИННОВА» по показателю EVA после изменений, с учетом затрат на их реализацию. Выполнение данного исследования базировалось на модели EVA, факторном анализе и экономических расчетах, что в целом позволило включить в результаты прошлых расчетов сведения о требуемых вложениях. Для получения объективного представления о требуемых объемах средств на реализацию изменений было осуществлено интервьюирование менеджмента предприятия.

На основе тех управленческих решений, которые были предложены в ходе «мозгового штурма», были определены ожидаемые капитальные и операционные расходы, требуемые для преобразования бизнес-модели и системы управления стоимостью компании, результаты которых представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 - Определение капитальных и операционных затрат на преобразование модели бизнеса и системы управления стоимостью инновационной компании «ИННОВА»

Управленческие решения	Ожидаемые расходы, млн р.
В контексте системы управления стоимостью бизнеса	
1. Разработка стратегии развития компании на долгосрочный период с учетом целевого показателя EVA	Дополнительные расходы отсутствуют
2. Разработка финансовой модели по принципам экономической добавленной стоимости для планирования долгосрочных результатов деятельности по ключевым параметрам	Дополнительные расходы отсутствуют
3. Регламентация и проведение регулярных отчетов менеджмента предприятия для отслеживания результатов выполнения стратегии, в том числе по параметру EVA	Дополнительные расходы отсутствуют
4. Регламентация регулярных отчетов менеджмента по утверждению программы максимизации стоимости бизнеса на новый финансовый год	Дополнительные расходы отсутствуют

Продолжение таблицы 3.3

Управленческие решения	Ожидаемые расходы, млн р.
5. Установление целевых параметров управления бизнесом в рамках нового финансового года на основе краткосрочной финансовой модели, построенной по принципам EVA	Дополнительные расходы отсутствуют
6. Распределение задач по управлению отдельными параметрами формирования EVA среди менеджеров предприятия	Дополнительные расходы отсутствуют
7. Использование краткосрочных финансовых моделей, построенных по принципам EVA, для сравнения запланированных и фактически результатов деятельности	Дополнительные расходы отсутствуют
8. Передача обязанностей по мониторингу результатов деятельности предприятия специалистам финансового подразделения	Расширение штата финансовых специалистов, рост операционных расходов на оплату труда на 1,0 млн р. в год
9. Сравнение результатов по максимизации EVA с деятельностью конкурентов	Использование платных баз с данными ФНС и Росстата, рост прочих операционных расходов на 0,5 млн р. в год
10. Регламентация и проведение регулярных отчетов руководства по результатам исполнения оперативной программы управления стоимостью бизнеса	Дополнительные расходы отсутствуют
11. Регламентация ключевых показателей эффективности [КПЭ] для менеджмента компании по подразделениям, взаимосвязанных с показателем EVA	Разработка скоринговых карт КПЭ для руководства и специалистов, рост величины вложенного капитала на 5,0 млн р.
12. Каскадирование КПЭ на уровень средних и линейных руководителей, а также непосредственных исполнителей предприятия	Дополнительные расходы отсутствуют
13. Внедрение единой базы учета достигаемых результатов по КПЭ, их мониторинг и аудит для ежегодной корректировки в ходе планирования стратегии предприятия	Разработка базы данных по управлению стоимостью бизнеса, рост величины вложенного капитала на 20,0 млн р.
14. Регламентация и проведение ежегодных собраний Совета директоров для демонстрации результатов развития бизнеса в контексте параметра EVA	Дополнительные расходы отсутствуют
15. Представление результатов как в разрезе ключевых параметров управления стоимостью бизнеса, так и в сравнении с результатами развития ключевых конкурентов	Дополнительные расходы отсутствуют

Продолжение таблицы 3.3

Управленческие решения	Ожидаемые расходы, млн р.
В контексте бизнес-модели компании	
1. Активизация участия в государственных тендерах, укрепление партнерских отношений с местными органами власти для расширения доли продаж, приходящихся на государство	Рост командировочных и представительских расходов на 4.0 и 6.0 млн р. в год соответственно
2. Более активное участие в тендерах крупных предприятий, а также формирование партнерских отношений за счет эксклюзивных условий обслуживания	
3. Оценка эластичности спроса и корректировка ценовой политики для представителей МСБ и экспортного сегмента с целью сокращения их участия в формировании выручки компании	Дополнительные расходы отсутствуют
4. Оптимизация ассортимента и исключение низкорентабельных видов продукции	Дополнительные расходы отсутствуют
5. Проведение диверсификации ассортимента для расширения сегмента других видов продукции	Расширение рабочего капитала в связи с ростом запасов, и, как результат, рост вложенного капитала на 60,0 млн р.
6. Расширение деловых отношений в сегменте продукции № 4, развитие партнерских отношений с соответствующими поставщиками	Более активная работа специалистов по продажам и закупкам, расширение их штата, что приведет к росту расходов на оплату труда на 5,0 млн р., а также прочих расходов – на 2 млн р. в год.
7. Развитие партнерских отношений с поставщиками для повышения стабильности себестоимости закупок в долгосрочном периоде [максимизация закупок на отдельных предприятиях, продвижение марки и т.д.]	
8. Постоянный мониторинг структуры продаж предприятия для контроля величины средней себестоимости и определения ориентиров в развитии деловых отношений	Дополнительные расходы отсутствуют
9. Постоянная оптимизация величины операционных расходов, связанных с рекламой и обслуживанием клиентских сегментов	Дополнительные расходы отсутствуют
10. Составление ежегодного бюджета на поддержание маркетинговых каналов компании в соответствии со стратегией максимизации стоимости	Дополнительные расходы отсутствуют
11. Формирование долгосрочных партнерских отношений с кредитными организациями, ориентированными на долгосрочное и краткосрочное финансирование бизнеса	Рост командировочных и представительских расходов на 1,0 и 2,0 млн р. в год соответственно
12. Минимизация дивидендной политики в среднесрочной перспективе для наращивания доли собственного капитала	Дополнительные расходы отсутствуют

Источник: составлено автором

В соответствии с данными представленной выше таблицы можно заключить, что реализация организационных изменений в инновационной компании «ИННОВА» потребует следующих расходов:

- увеличение вложенного капитала на 85,0 млн р. для создания системы скоринга по ключевым показателям эффективности, регистрации и хранения результатов деятельности, а также диверсификации продуктовой линейки;

- увеличение операционных расходов на 21,5 млн р. за счет расширения штата финансовых специалистов и специалистов по продажам и закупкам, подключения к платным базам данных о конкурентах, а также повышения командировочных и представительских расходов.

Представленные оценочные результаты позволили внести изменения в оптимизированные модели формирования стоимости инновационной компании «ИННОВА». В случае с моделью, которая представляет зависимость показателя EVA от клиентского портфеля, стоимость бизнеса «ИННОВА» в связи с ростом операционных расходов и вложенного капитала оказывается ниже на 7,1 %, 361 млн р. против 388 млн р. В случае с моделью, рассматривающей структуру продуктовой линейки (видов продукции) ассортимента, показатель EVA сокращается на 9,5 %, с 291 до 263 млн р. Таким образом, средний уровень EVA с учетом оптимизации структуры портфеля заказчиков и продуктового портфеля, а также роста операционных и капитальных расходов, составляет 312 млн р., что на 249,2 % выше базовой оценки. Соответственно, можно заключить, что управленческие решения по изменению бизнес-модели и системы управления стоимостью предприятия «ИННОВА» являются обоснованными.

В результате реализации заключительного этапа исследования сделаны следующие выводы:

- организационные изменения в бизнес-модели и системе управления стоимостью компании «ИННОВА» должны привести к росту операционных расходов предприятия на 21,5 млн р. в год, вложенного капитала – на 85 млн р. Соответственно, можно заключить, что преобразование деятельности

компании сопряжено со снижением оптимальной стоимости бизнеса по параметру EVA;

- согласно расчетам, с позиции портфеля заказчиков показатель EVA компании снижается на 7 %, с 388 млн р. до 361 млн р., а по продуктовому портфелю снижение составляет 10 %, с 291 млн р. до 263 млн р. Средний результат составляет 312 млн р., что выше базовой оценки на 249 %. Таким образом, даже с учетом величины расходов на преобразование деятельности предприятия предложенные рекомендации способствуют достижению критерия решения проблемы.

В заключение на основе шести проведенных этапов исследований можно сделать следующие выводы:

- с учетом структуры портфеля заказчиков инновационная компания «ИННОВА» делает акцент на таких сегментах как государство и МиСБ, заметно отличающихся по уровню себестоимости, поэтому структура данного портфеля может выступить как целевой параметр для преобразования бизнес-модели и максимизации стоимости бизнеса;

- с позиции продуктового портфеля компания «ИННОВА» делает акцент на продажах продукции № 1, № 2, № 4 и № 5, в результате чего становится возможным процесс оптимизации себестоимости с целью повышения стоимости бизнеса;

- операционные расходы оказывают существенное влияние на валовую прибыль предприятия, поскольку во многом зависит от системы взаимоотношений компании «ИННОВА» с поставщиками, но могут быть оптимизированы;

- с точки зрения специфики деятельности компании «ИННОВА» в качестве ключевых параметров можно выделить структуру портфеля заказчиков и продуктового портфеля, величину себестоимости по сегментам этих портфелей, а также величину и структуру операционных расходов, данные показатели определяют формирование операционной прибыли предприятия;

- при управлении стоимостью бизнеса «ИННОВА» недостаточно уделять внимание только таким параметрам, как структура портфеля заказчиков и продуктового портфеля, а также себестоимость продукции и сопутствующие операционные расходы, параметры которых позволяют оценить операционную прибыль и рентабельность предприятия, модель EVA также требует учитывать структуру и стоимость привлекаемого капитала;

- при рассмотрении модели формирования экономической добавленной стоимости компании «ИННОВА» определено, что как в портфеле заказчиков, так и в продуктовом портфеле существуют сегменты, оказывающие негативное влияние на уровень NOPAT предприятия. В результате показатель EVA оказывается на очень низком уровне – всего 89 млн р. или 0,7 % от выручки предприятия. В подобных условиях следует конкретизировать весь перечень факторов, который может негативно сказываться на стоимости бизнеса;

- показатели структуры портфеля заказчиков и продуктового портфеля компании «ИННОВА» оказывают негативное влияние на стоимость бизнеса в связи с возникающими убытками по параметру NOPAT, что в свою очередь, связано со стратегией развития компании, которая во многом ориентируется на максимизацию продаж, а не на рентабельность;

- показатели себестоимости и операционных расходов также связаны с политикой компании «ИННОВА» по привлечению клиентов, при этом масштабное взаимодействие предприятия с МиСБ и зарубежными заказчиками, чувствительными к стоимости предложения, приводит к сокращению валовой прибыли. Кроме того, работа по привлечению массового спроса со стороны большого числа клиентов становится причиной для увеличения рекламных расходов;

- структура и стоимость капитала также оказывает негативное влияние на стоимость бизнеса инновационной компании «ИННОВА». В данном контексте речь идет об отдельной оптимизационной задаче, требующей поиска эффективной структуры финансирования деятельности. Таким образом, в целом каждый из

параметров, определяющих величину EVA, может заключать в себе негативный эффект;

- на основе модели EVA и принципов нелинейной оптимизации формализовано описание факторов формирования стоимости бизнеса компании «ИННОВА» с позиции портфеля заказчиков и продуктового портфеля;

- согласно полученным результатам, в рамках портфеля заказчиков оптимизация позволяет повысить величину совокупного NOPAT компании с 244 млн р. до 542 млн р., а показателя EVA – с 89 млн р. до 388 млн р., что больше на 335 %, при этом доля государственных организаций в продажах компании должна составлять 55 %, крупных компаний и МСБ – по 20 %, а экспортного сегмента – лишь 5 %;

- в рамках продуктового портфеля оптимизация имеет меньший потенциал в связи с существующими ограничениями, о чем говорят результаты расчетов, в соответствии с которыми показатель NOPAT может быть повышен с 244 млн р. до 445 млн р., а EVA – с 89 млн р. до 291 млн р. или на 226 %;

- средняя величина оптимизированного показателя EVA составляет 331 млн р., что на 271 % выше базового варианта оценки, следовательно, компания «ИННОВА» имеет потенциал для максимизации бизнеса в соответствии с критерием решения управленческой проблемы;

- в контексте системы управления стоимостью бизнеса предлагается затронуть вопросы, связанные со стратегическим и оперативным планированием, мониторингом ситуации, мотивацией персонала и системой коммуникаций с инвесторами. В частности, речь идет о разработке управленческой стратегии компании «ИННОВА», нацеленной на максимизацию стоимости бизнеса, расширение стратегических и оперативных аналитических отчетов руководства, использование финансового моделирования для планирования деятельности в кратко- и долгосрочной перспективе;

- с позиции бизнес-модели предприятия предлагается скорректировать структуру портфеля заказчиков и продуктового портфеля, оптимизировать

себестоимость продаж, операционные расходы, а также структуру и стоимость капитала. Необходимо расширить участие предприятия в государственных и корпоративных тендерах, пересмотреть ценовую политику в отношении с МиСБ и зарубежными заказчиками, оптимизировать модельный ряд по видам продукции № 1, № 2, № 3, № 4, провести диверсификацию ассортимента, инициировать развитие партнерских отношений с поставщиками и заказчиками;

- организационные изменения в бизнес-модели и системе управления стоимостью компании «ИННОВА» приведут к росту операционных расходов предприятия на 21,5 млн р. в год, вложенного капитала – на 85 млн р., при этом преобразование деятельности компании сопряжено со снижением оптимальной стоимости бизнеса по параметру EVA;

- согласно расчетам с позиции портфеля заказчиков показатель EVA компании снизится на 7 %, с 388 млн р. до 361 млн р., по продуктовому портфелю снижение составит 10 % - с 291 до 263 млн р.

В результате преобразования управленческой модели, предложенной в данном исследовании, в целом с большой уверенностью можно ожидать положительный эффект, при этом стоимость бизнеса увеличится на 312 млн р., что выше базовой оценки на 249 %. Таким образом, даже с учетом величины дополнительных расходов на преобразование деятельности инновационной компании, послужившей объектом исследования, и практическую реализацию разработанной методики, предложенные рекомендации будут способствовать достижению целей компании по наращиванию стоимости бизнеса и укреплению имиджа инвестиционно привлекательного объекта для заинтересованных стейкхолдеров.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Современное состояние российской экономики в результате масштабных кризисов последних лет негативно повлияло на многие значимые отрасли, в том числе на инновационную деятельность, динамика которой показывает отрицательную тенденцию. К числу крайне негативных факторов следует отнести введение эмбарго на поставку в Россию современных высокотехнологичных средств производства для инновационного сегмента экономики, сокращение числа совместных международных проектов, резкое падение стоимости национальной валюты, и как следствие, дефицит финансирования инновационных проектов.

Ведущим фактором, который сегодня может обеспечить эффективность отечественной промышленности и дальнейший экономический рост, является повышение производительности труда на основе масштабного использования инновационных продуктов. Несмотря на недостаточно высокую востребованность отечественных инноваций в нашей экономике, в ближайшее время должны появиться условия для реализации практикоориентированных научных идей и разработок. Основу для оживления инновационной деятельности в стране составляют принятые в последние годы документы государственного уровня значимости, направленные на стимулирование инноваций, скорейшее внедрение инновационных продуктов и технологий в производство.

При имеющемся в нашей стране потенциале развития инновационной деятельности требуется сознательная концентрация ресурсов на направлениях, реализующих конкурентные преимущества инновационных компаний. Для этого необходимо формирование системного экономически обоснованного подхода, обеспечивающего предварительную оценку эффективности различных направлений развития инновационной деятельности России.

Управление инновационной деятельностью – это управление ресурсами, операциями, связанными с имеющимися или создаваемыми объектами активов с конечной целью – извлечением коммерческой выгоды, обеспечивающей

укрепление конкурентоспособности инновационной компании и рост стоимости бизнеса. Эффективное управление инновационной деятельностью зависит от рационально функционирующей системы информационного обеспечения, основанного на современной организации бухгалтерского и управленческого учета, достоверного раскрытия результатов инновационной деятельности в финансовой, налоговой, статистической и управленческой отчетности инновационной компании.

В результате проведенного исследования выявлен ряд проблем, связанных с необходимостью совершенствования методического инструментария информационно-аналитической системы инновационной деятельности организации, и предложены направления их решения:

- Выявлены предпосылки формирования нового направления экономического анализа – инновационного анализа, определены его предмет, объект, принципы, цели и задачи. Раскрыто содержание инновационного экономического анализа на различных этапах инновационной деятельности организации. Совокупность методов экономического анализа, используемых в процессе исследования инновационной деятельности организации, систематизирована по нескольким группировочным признакам: аналитическим подходам, назначению, этапам проведения, виду анализа, источникам информации, углубленности анализа.

- В рамках совершенствования понятийного аппарата анализа инновационной деятельности организации проведено исследование нормативно-правовых и методических документов, публикаций отечественных и зарубежных экономистов, в результате чего уточнены понятия инновационной деятельности, инновационных активов, инновационных затрат.

- Произведено структурирование ресурсных элементов инновационной деятельности организации, а также инноваций и инновационных активов, что явилось основой для определения направлений их комплексного экономического

анализа и установления параметров показателей эффективности их использования в процессе осуществления инновационной деятельности.

- Определено содержание системы информационного обеспечения анализа инновационной деятельности организации, выявлены наиболее актуальные проблемы, снижающие качество информационно-аналитического обеспечения инновационных компаний и не позволяющие осуществлять системный контроль финансово-хозяйственной деятельности по необходимому перечню характеристик всех направлений, видов. Разработана методика формирования и организации функционирования базы данных на основе комплексного цифрования (кодирования) на принципе связанности, дающая возможность получения оперативной информации, всесторонне и адекватно отражающей управленческую модель в едином документе – Интегрированном финансовом отчете, контент которого формируется в режиме онлайн на основе достоверной, прозрачной, оперативной и связанной между собой информации, необходимой для текущего и стратегического управления компанией, с учетом существующих различий в организационной иерархической структуре управления. Обоснованы методические подходы при формировании интегрированной управленческой отчетности, ориентированной на информационные запросы внутреннего менеджмента и различных стейкхолдеров.

- Определены основные показатели финансового положения инновационной компании по данным финансовой отчетности и их оптимальные значения. Предложена универсальная методика факторного анализа результативности инновационной деятельности в рамках маржинального подхода, позволяющая осуществлять не только проведение расчетов влияния различных факторов в ретроспективном плане, но прогнозирование воздействия исходных бюджетных показателей на результативность инновационной деятельности в будущем.

- Проведен анализ существующих методов оценки стоимости бизнеса, приведено обоснование выбора показателя экономической добавленной стоимости (EVA). Предложена авторская методика оценки и прогнозирования стоимости

инновационного бизнеса. Обоснована система управленческих решений, необходимых для совершенствования бизнес-модели компании, на основе которой определены ожидаемые капитальные и операционные расходы, требуемые для преобразования бизнес-модели и системы управления стоимостью компании.

Практическая реализация обоснованных в процессе исследования предложений, направленных на активизацию инновационной деятельности, будет способствовать ускоренному внедрению и эффективному использованию уже созданных и будущих инновационных достижений в различных отраслях экономики страны, и, в конечном счете, укреплению конкурентоспособности России на мировых рынках наукоемкой продукции, товаров и услуг с высокой долей участия интеллектуального капитала.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» (ред. от 26.07.2019) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_11507/ (дата обращения: 03.10.2019).
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 08.12.2011 № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» (ред. от 18.10.2018) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_123444/ (дата обращения: 11.02.2019).
3. «Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года» (утв. Председателем Правительства Российской Федерации 22.01.2014) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/41d4b737638b91da2184.pdf> (дата обращения: 06.04.2020).
4. Указ Президента Российской Федерации 09.05.2017 № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216363/ (дата обращения: 23.10.2017).
5. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28.07.2017 № 1632-р «Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_221756/ (дата обращения: 06.05.2018).
6. Постановление Правительства Российской Федерации от 28.08.2017 № 1030 «О системе управления реализацией программы «Цифровая экономика Российской Федерации» (вместе с «Правилами разработки, мониторинга и

контроля выполнения планов мероприятий по реализации программы «Цифровая экономика Российской Федерации») [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_223702/ (дата обращения: 01.12.2017).

7. Постановление Правительства Российской Федерации от 05.08.2005 № 2473п-П7 «Об утверждении основных направлений политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_91912/ (дата обращения: 01.12.2017).

8. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 26.07.2019) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения: 02.04.2020).

9. Приказ Минфина Российской Федерации от 31.10.2000 № 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» (ред. от 08.11.2010) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_29165/ (дата обращения: 04.02.2018).

10. Приказ Минфина Российской Федерации от 06.10.2008 № 106н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008» (ред. от 07.02.2020) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_81164/2d52707f5a4d5314b9e470a9bf59cb826ec848dd/ (дата обращения: 15.02.2020).

11. Приказ Минфина Российской Федерации от 06.07.1999 № 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99» (ред. от 08.11.2010) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18609/d914c3b6e6aa1058fbfa77f7a66a2f8d92ea09cf/ (дата обращения: 11.05.2018).

12. Федеральный закон от 27.07.2010 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» (ред. от 26.07.2019) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103021/ (дата обращения: 04.11.2019).

13. Приказ Минфина Российской Федерации от 27.12.2007 № 153н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2007» (ред. от 16.05.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_63465/adf2cfd636e9e799777ca5e7c8add8b722dced71/ (дата обращения: 01.02.2018).

14. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н, ред. от 30.10.2018, с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193595/ (дата обращения: 08.06.2019).

15. Приказ Минфина Российской Федерации от 19.11.2002 № 115н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» ПБУ 17/02» (ред. от 16.05.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39968/e2cdf4bead6cc2730882036e8d6035279445e6d6/ (дата обращения: 01.02.2018).

16. Приказ Минфина Российской Федерации от 30.03.2001 № 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» (ред. от 16.05.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_31472/71350ef35fca8434a702b24b27e57b60e1162f1e/ (дата обращения: 09.02.2018).

17. Приказ Минфина Российской Федерации от 09.06.2001 № 44н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01» (ред. от 16.05.2016) [Электронный ресурс].

– Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32619/569b43a13c040cfc64ff5806d5838fd8976c69e8/ (дата обращения: 09.02.2018).

18. Приказ Минфина Российской Федерации от 06.05.1999 № 32н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» (ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208/1f46b0f67e50a18030cbc85dd5e34849b2bf2449/ (дата обращения: 23.09.2018).

19. Приказ Минфина Российской Федерации от 06.05.1999 № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/0463b359311dddb34a4b799a3a5c57ed0e8098ec/ (дата обращения: 23.09.2018).

20. «Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций» (утв. Госкомстатом России 28.11.2002) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_142116/ (дата обращения 06.07.2018).

21. Международный стандарт интегрированной отчетности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2014/04/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf (дата обращения: 14.04.2019).

22. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Совместная публикация ОЭСР и Евростата / пер. с англ. 3-е изд. – М.: ЦИСН, 2010. – 107 с.

23. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (ред. от 04.11.2019) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8743/ (дата обращения: 01.02.2020).

24. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (ред. от 04.11.2019) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819/ (дата обращения: 01.02.2020).

25. Приказ Минфина Российской Федерации от 10.12.2002 № 126н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» ПБУ 19/02» (ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_40251/88f48d60ea32b0c5fb1f51c32664f1b364b7e1a1/ (дата обращения: 02.02.2018).

26. Приказ Минфина Российской Федерации от 02.02.2011 № 11н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» ПБУ 23/2011» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_112417/db4565455a73eeb6b3de56688b3a80959c8ead68/ (дата обращения: 15.02.2018).

27. Абдуллина, С.Н. Затраты на инновационную продукцию: факторы и подходы к их формированию / С.Н.Абдуллина, М.Ф.Салахиева // Казанский экономический вестник. – 2015. – № 4(18). – С. 64–70.

28. Абубакирова, К.Н. Учет затрат на инновационную деятельность: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12 / Абубакирова Камилла Наильевна. – Н. Новгород, 2012. – 25 с.

29. Акользина, М.Н. Место факторного анализа в системе комплексного экономического анализа предприятия/ М.Н. Акользина // Новая наука: теоретический и практический взгляд. – 2016. – № 11-1. - С. 38 – 40.

30. Баканов, М.И. Теория экономического анализа: учебник / М. И. Баканов, М.В. Мельник, А. Д. Шеремет, под ред. М.И. Баканова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 536 с.

31. Баканов, М.И. Теория экономического анализа: учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 416 с.

32. Балдин, К.В. Риск-менеджмент: учеб. пособие/ К.В. Балдин. – М.: Эксмо, 2006. – 368 с.
33. Банк, С.В. Методологические аспекты экономического анализа деятельности хозяйствующих субъектов: монография / С. В. Банк. - Астрахань: ЦНТЭП, 2004. - 83 с.
34. Бариленко, В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. И. Бариленко и др.; под редакцией В. И. Бариленко. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 455 с.
35. Барнгольц, С.Б. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта: учеб. пособие / С.Б. Барнгольц, М.В. Мельник. - М.: Финансы и статистика, 2003. – 238 с.
36. Батурина, Н.А. Теоретические основы инновационного анализа хозяйствующего субъекта [Электронный ресурс] / Н.А. Батурина // Справочник экономиста. - 2008. - № 9. – Режим доступа: http://www.profiz.ru/se/9_2008/osnovy_innovacion_analiza (дата обращения 16.04.2018).
37. Берестова, Т.Ф. Инновация и инновационная деятельность: пределы понятий / Т.Ф Берестова // Вестник культуры и искусств. – 2008. - № 3 (15). – С. 70 – 76.
38. Большой энциклопедический словарь / Гл. ред.: Прохоров А.М. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: НОРИНТ, 2004. – 1456 с.
39. Брейли, М. Принципы корпоративных финансов / М. Брейли, С. Майерс. – М.: Олимп-Бизнес, 2007. – 1008 с.
40. Бычкова, С.М. Бухгалтерский финансовый учет / С.М. Бычкова, Д.Г. Бадмаева. – М.: Эксмо, 2008. – 528 с.
41. Валдайцев, С.В. Управление инновациями и интеллектуальной собственностью фирмы: монография / С.В. Валдайцев; под ред. О.В. Мотовилова. – М.: Проспект, 2018. – 350 с.

42. Вахрушина, М.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие для вузов / М.А. Вахрушина, М.В. Друцкая, Т.И. Рощина и др.; под ред. М.А. Вахрушиной. – М.: Вузовский учебник, 2008. – 462 с.
43. Вашакмадзе, Т.Т. Совершенствование бизнес модели как средство управления стоимостью бизнеса / Т.Т. Вашакмадзе // Экономика и предпринимательство. – 2012. - № 5. – С. 384–387.
44. Голдякова, Т.В. Понятие и классификация инноваций / Т.В. Голдякова // Российский внешнеэкономический вестник. – 2006. – № 2 (Февраль). – С. 20 – 27.
45. Голубев, А.А. Экономика и управление инновационной деятельностью: Учебное пособие. / А.А. Голубев. - СПб: СПбГУ ИТМО, 2012. – 119 с.
46. Гохштан, А.Д. Инновационная деятельность как особый вид экономической деятельности / А.Д. Гохштан // Патенты и лицензии. – 2007. – № 1. – С. 56 – 62.
47. Гукова, А.В. Оценка бизнеса для менеджеров / А.В. Гукова, И.Д. Аникина. – 3-е изд. – М.: Издательство «Омега-Л», 2008. – 170 с.
48. Дамодаран, А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов / А. Дамодаран. – 5-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 1340 с.
49. Демин, Д.И. Современный инструментарий управления инновационными процессами на предприятии и его инновационной деятельностью / Д.И. Демин // Инновационная экономика: информация, аналитика, прогнозы. – 2011. - № 5-6. – С. 55-57.
50. Дмитриева, И. М. Бухгалтерский учет и анализ: учебник для академического бакалавриата / И. М. Дмитриева, И. В. Захаров, О. Н. Калачева; под редакцией И. М. Дмитриевой. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 358 с.
51. Дудан, М.А. Особенности оценки эффективности проекта по созданию инновационного лекарственного средства / М.А. Дудан // Вестник полоцкого

государственного университета. Серия D, Экономические и юридические науки. – 2015. - № 14. – С. 39-46.

52. Ендовицкий, Д.А. Организация анализа и контроля инновационной деятельности хозяйствующего субъекта: научное издание / Д.А. Ендовицкий, С.Н. Коменденко. – М.: Финансы и статистика, 2004 – 272 с.

53. Ерзанкян, Е.А. Предприятия нестационарной экономики в условиях воздействия на них неблагоприятных факторов: методологические аспекты / Е.А. Ерзанкян // Стратегическое планирование развития предприятий: материалы пятнадцатого всероссийского симпозиума, Москва, 15–16 апреля 2014 г. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – С. 53–55.

54. Елохова, Е.В. Современные проблемы оценки экономической эффективности инновационных проектов / Е.В. Елохова, С.Е. Малинина // Вестник Пермского университета. – 2014. – № 3 (22). – С 74 – 81.

55. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений / О.В. Ефимова. – 3-е изд. – М.: Издательство «Омега-Л», 2010. – 351 с.

56. Замбржицкая, Е.С. К вопросу о раскрытии сущности понятия «инновационный актив / Е.С. Замбржицкая, О.И. Ананьева, М.В. Самохин // Молодой ученый. — 2016. — № 3. — С. 503-506.

57. Ивашковская, И.В. Моделирование стоимости компании. Стратегическая ответственность советов директоров / И.В. Ивашковская – М.: ИНФРА-М, 2013. – 430 с.

58. Ильенкова, С.Д. Инновационный менеджмент / С.Д. Ильенкова, Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягудин и др., под ред. С.Д. Ильенковой. - 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 335 с.

59. Инновационный менеджмент: учеб. пособие / Е.Л. Макриденко, И.И. Передеряев, К. В. Балдин, А.В. Барышева, под ред. А. В. Барышевой. – 3-е изд. – М.: Дашков и Ко, 2012. — 384 с.

60. Казакова, Н.А. Современный стратегический анализ: учебник и практикум для магистратуры / Н.А. Казакова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 386 с.

61. Калашникова, Ю. М. Учет и отражение в бухгалтерской отчетности инновационных активов коммерческих организаций: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Калашникова Юлия Михайловна. М., 2011. — 27 с.

62. Клейнер, Г.Б. Стратегия предприятия / Г.Б. Клейнер; Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Российской Федерации, Центр. экон.-мат. ин-т. РАН. – М.: Дело, 2008. - 567 с.

63. Когденко, В.Г. Методика комплексного анализа показателей рентабельности по данным консолидированной отчетности / В.Г. Когденко // Экономический анализ: теория и практика. Издательство: ООО «Издательский дом Финансы и Кредит» (Москва). – 2013. - № 24 (327). – С. 10-17.

64. Кондраков, Н.П. Основы финансового анализа / Н. П. Кондраков. - М.: Главбух, 1998. - 111 с.

65. Королев, О.Г. Развитие инновационных подходов в сфере управления организациями / О.Г. Королев // Вопросы экономики и права. - 2013. - № 3. - С. 38-44.

66. Котова, Т.В. Инновационный анализ: особенности формирования информационной базы / Т.В. Котова, Г. Г. Черкасова // Вестник Астраханского государственного технического университета. Сер: Экономика № 2. – 2010. – С. 233-236.

67. Коупленд, Т. Стоимость компаний: оценка и управление: перевод с английского / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин (перевод с англ. Н.Н. Барышниковой). – 3-е изд. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 576 с.

68. Кузнецов, А.В. Механизм управления стратегическим потенциалом производственной организации: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Кузнецов Александр Викторович. - Саратов, 2011. - 187 с.

69. Лебедев, К.Н. Проблемы факторного анализа, основанного на методах детерминированного факторного анализа (проблемы науки «экономический анализ») / К.Н. Лебедев // Экономическая теория, анализ, практика. - 2012. - № 3. - С. 96 -105.
70. Лиховидова, М.А. Сущность инновационного актива как объекта бухгалтерского учета фармацевтического предприятия / М.А. Лиховидова // Труды БГТУ. Серия 5: Экономика и управление. – 2014. – № 7 – С. 226 – 229.
71. Локтионова, М.А. Исследование экономической сущности понятия «финансовый потенциал» организации / М.А. Локтионова // Проблемы экономики и юридической практики. - 2017. - № 2. - С. 67-69.
72. Льюис, Н. Золото: деньги прошлого и будущего / Н. Льюис. – М.: ООО «Графика.Ру», 2011. – 296 с.
73. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов / Д.В. Лысенко – М.: ИНФРА-М, 2010 – 320 с.
74. Макушева, Ю.А. Механизмы формирования экономического потенциала предприятия в современных условиях: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Макушева Юлия Андреевна. – Н. Новгород, 2003. – 32 с.
75. Малышенко, В.А. Методические аспекты осуществления углубленного факторного анализа в рамках комплексного финансового анализа / В.А. Малышенко, А.Н. Гончарова // Сборник трудов конференции «Экономическая наука в 21 веке: вопросы теории и практики. Издательство: ООО «Апробация». – 2015. – С. 5-13.
76. Медведев, А.С. Особенности управления экономическим потенциалом предприятий промышленности / А.С. Медведев // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. - 2013. - № 2 (52). - С. 116-121.
77. Мельник, М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие/ М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2017. — 208 с.

78. Мельник, М.В. Теория экономического анализа / М.В. Мельник, В.Л. Поздеев. - М.: Издательство Юрайт, 2014. – 261 с.
79. Морозов, Ю. П. Инновационный менеджмент / Ю. П. Морозов, А. И. Гаврилов, А. Г. Городнов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2003. – 472 с.
80. Никифорова, Е.В. Теоретико-методические аспекты производственного потенциала организации / Е.В. Никифорова, Л.Ф. Бердникова, М.Ю. Николаева // Вектор науки ТГУ. - Тольятти, 2009. - № 7 (10). - С. 165-170.
81. Ожегов, С.И. Толковый словарь русского языка. Около 100000 слов, терминов и фразеологических выражений / С.И. Ожегов, под ред. проф. Л.И. Скворцова – 28-е изд. перераб. – М.: Издательство «Мир и Образование», 2014. – 1376 с.
82. Огорокова, Л.Г. Ресурсный потенциал предприятий/ Л.Г. Огорокова. - Санкт-Петербург: Изд-во СПбГТУ, 2001. - 293 с.
83. Палий, В.Ф. Управленческий учет издержек и доходов с элементами финансового учета / В.Ф. Палий. - М.: ИНФРА-М, 2006. – 280 с.
84. Панков, В.В. Анализ содержания некоторых показателей финансового состояния бизнеса / В.В. Панков // Экон. анализ: Теория и практика. - 2004. - № 1. - С. 2-9.
85. Пласкова, Н.С. Методология стратегического анализа результативности бизнеса. Монография / Н.С. Пласкова. – М.: Креативная экономика, 2007. – 256 с.
86. Пласкова, Н.С. Развитие методологии экономического анализа в цифровой экономике / Н.С. Пласкова // Учет. Анализ. Аудит. - 2018. - Т. 5. № 2. - С. 36-43.
87. Пласкова, Н.С. Теория и практика стратегического экономического анализа результативности бизнеса: монография / Н.С. Пласкова. – М.: МАКС Пресс, 2007. - 368 с.

88. Пласкова, Н.С. Совершенствование учетно-аналитического обеспечения инновационной деятельности: Монография / Н.С. Пласкова, Т.А. Полянская, Н.А. Проданова. – М.: Издательство «АУДИТОР», 2017. – 274 с.
89. Полянская, Т.А. Инновационный анализ - новое направление экономического анализа в условиях развития цифровой экономики / Т.А. Полянская // *Sciences of Europe*. – 2020. – № 51–4 (51). – С. 39–43.
90. Полянская, Т.А. Понятие и классификация инновационных активов организации / Т.А. Полянская // *Право, экономика и управление: от теории к практике: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции с международным участием*. – 2020. – С. 32–37.
91. Полянская, Т.А. Совершенствование понятийного и видового аппарата инновационного экономического анализа / Н. С. Пласкова, Т. А. Полянская, А. С. Самусенко // *Аудиторские ведомости*. – 2017. – № 12 (189). – С. 56–62.
92. Пригожин, А.И. Нововведения: стимулы и препятствия: социальные проблемы инноватики / А.И. Пригожин. – М.: Политиздат, 1989. – 272 с.
93. Рядчикова, А.В. Особенности управления затратами на инновационном предприятии / А.В. Рядчикова // *Учет, анализ и аудит: проблемы теории и практики*. – 2012. – № 9. – С. 131-134.
94. Савчук, В.П. Стратегия + Финансы: базовые знания для руководителей / В.П. Савчук. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012. – 302 с.
95. Саенко, К.С. Организация и методика учета инновационных затрат: теоретико-методологические аспекты / К.С. Саенко // *Международный бухгалтерский учет*. – 2008. – № 12 (120). – С. 28-36.
96. Самуэльсон, П. Основания экономического анализа: перевод с английского / П. Самуэльсон (перевод с англ. В.Г. Блиновой и др.). – СПб.: Экономическая школа, 2002. – 604 с.

97. Свободин, В.И. Определение величины и эффективности производственного потенциала предприятия / В.И. Свободин // Экономика сельского хозяйства. - 1987. - № 9. - С. 73-78.
98. Сен, А. Развитие как свобода / А. Сен. – М.: Новое изд-во, 2004. – 432 с.
99. Соколов, Д. В. Предпосылки анализа и формирования инновационной политики / Д. В. Соколов, А. Б. Титов, М. М. Шабанова. - СПб.: СПбГУЭФ, 1997. – 133 с.
100. Сурат, И.Л. Управление инновационными проектами: монография / И. Л. Сурат, А. В. Тебекин, Л. Н. Широкова. – М.: Риалтекс, 2014. – 126 с.
101. Татур, С.К. Анализ хозяйственной деятельности промышленных предприятий / С.К. Татур. – М.: Экономиздат, 1962. – 230 с.
102. Толковый словарь русского языка / Под. ред. Д.Н. Ушакова. – М.: ООО «Издательство Астрель», 2000. – 1500 с.
103. Фролов, И.Т. Научно-технический прогресс: словарь / И.Т. Фролов, В.В. Петров. – М.: Политическая литература. – 1987. – 368 с.
104. Цифровая трансформация экономики и промышленности: проблемы и перспективы: монография / Под редакцией А.В. Бабкина. - Издательство: ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого» (Санкт-Петербург), 2017. – 807 с.
105. Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа /А.Д. Шеремет. – М.:Инфра-М, 2002. – 333 с.
106. Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа / А.Д. Шеремет. - изд. 3-е дораб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2011. – 352 с.
107. Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа: учебник / А.Д. Шеремет, А.Н. Хорин. — 4-е изд., доп. — М.: Инфра-М, 2019. — 389 с.
108. Шумпетер, Й. А. История экономического анализа: в 3 т.: перевод с английского / Й. А. Шумпетер (пер. с англ. под редакцией В.С. Автономова) – СПб.: Экономическая школа, 2004. – 1670 с.

109. Якутин, Ю.В. Требование шестого технологического уклада к цифровому управлению: принцип связанности кодированных показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятий / Ю.В. Якутин. // Издательский дом «Экономическая газета». — 2016. — № 4.—С. 59-82.

110. Балансовый отчет компании «Apple» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.investing.com/equities/apple-computer-inc-balance-sheet> (дата обращения: 01.06.2019).

111. Балансовый отчет компании «ExxonMobil» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.investing.com/equities/exxon-mobil-balance-sheet> (дата обращения: 01.06.2019).

112. Рыночная капитализация компании «Apple» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ycharts.com/companies/AAPL/market_cap (дата обращения: 01.06.2019).

113. Рыночная капитализация компании «ExxonMobil» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.tradingeconomics.com/xom:us:market-capitalization> (дата обращения: 01.06.2019).

114. Drucker, Peter F. Management: Tasks, Responsibilities, Practices/ P.F. Drucker. - Truman Talley Books, 1986. - 553 p.

115. Fernandez, P. Company valuation methods. The most common errors in valuations [Электронный ресурс]. – <https://notendur.hi.is/ajonsson/kennsla2006/Valuation.pdf> (дата обращения: 08.08.2018).

116. Fisher, I. The Nature of Capital and Income/I. Fisher. - New York and London: Macmillan, 1927. - 427 p.

117. Madden, B. CFROI Valuation: A Total System Approach to Valuing the Firm/ B. Madden. - Butterworth-Heinemann: Oxford, MA, 1999. – 356 p.

118. Penman, S. Financial Statement Analysis and Security Valuation/S.Penman. – 2nd edition. - McGrawHill: N. Y, 2004. – 740 p.

Приложение А
(обязательное)

Пример отражения кодов и бухгалтерских проводок в
Интегрированном балансе

Раздел 2 РАСХОДЫ, РАСЧЕТЫ									
Подраздел 2.1 РАСХОДЫ ПО ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ									
Код		№ операции	Наименование кода	Остаток на начало периода		Начисление расходов	Списание	Остаток на конец периода	
Раздел	Операция			Дебет	Кредит			Дебет	Кредит
21 201 210 000			ОП расходы на цемент	100		80		180	
	42041	4	Начисление расходов по списанию материалов			80			
Подраздел 2.11 МАТЕРИАЛЫ НА СКЛАДЕ									
Код		№ операции	Наименование кода	Остаток на начало периода		Поступление	Списание	Остаток на конец периода	
Раздел	Операция			Дебет	Кредит			Дебет	Кредит
25 501 010 001			Цемент	15		100	80	35	
	91111	1	Поступление материалов от поставщиков			100			
	91211	4	Списание материалов в производство				80		
Подраздел 2.15 РАСЧЕТЫ С ПОСТАВЩИКАМИ									
Код		№ операции	Наименование кодов	Дебиторская	Кредиторская	Исполнение платежей	Начисленные расчеты	Дебиторская	Кредиторская
Раздел	Операция			на начало периода				на конец периода	
27 002 010 001			Расчеты с поставщиками по цементу	2		110	118		6
	20001	3	Платежи в рублях			110			
	41041	1	Начисление расчетов по приобретению материалов				100		
	41101	2	Начисление расчетов по НДС				18		
Подраздел 2.16. РАСЧЕТЫ С БЮДЖЕТОМ, ВНЕБЮДЖЕТНЫМИ ФОНДАМИ									
Код		№ операции	Наименование кодов	Дебиторская	Кредиторская	Исполнение платежей	Начисленные расчеты	Дебиторская	Кредиторская
Раздел	Операция			на начало периода				на конец периода	
28 610 000 000			НДС по приобретенным ценностям	20			-18	38	
	51001	2	«Входной» НДС				-18		
Раздел 3 ИСТОЧНИКИ СРЕДСТВ, РАСЧЕТЫ									
Подраздел 3.9 ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА									
Код		№ операции	Наименование кодов	Остаток на начало периода		Изменение остатков, ±Δ		Остаток на конец периода	
Раздел	Операция								
39 000 000			ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА	200		-110		90	
	99901	3	Изменение остатков средств			-110			
ИТОГО						180	180		

Рисунок А.1- Фрагмент отражения кодов и бухгалтерских проводок в Интегрированном балансе

Приложение Б

(обязательное)

Фрагменты последовательности действий и операций при отражении плановых значений доходов по обычным видам деятельности, финансовых вложений в ценные бумаги, по привлечению и погашению кредита

Пример отражения плановых значений доходов по обычным видам деятельности

Действие 1. При внесении данных о цене и объеме продаж конкретной продукции (работ, услуг) расчетная сумма доходов в размере 118 денежных единиц отражается по «ключевому» показателю «Доходы по основной деятельности, облагаемые НДС», ХО «Начисление доходов» и ХО «Списание доходов по основной деятельности».

Операция 1.1. Сумма, идентичная «ключевому» показателю, автоматически отражается по «связанному» показателю «Расчеты с покупателями по основной деятельности», ХО «Начисление расчетов по доходам», и «главному» показателю «Прибыль текущего года», ХО «Списание доходов по основной деятельности на прибыль».

Операция 1.2. Автоматически рассчитывается сумма НДС от суммы начисленной выручки в размере 18 денежных единиц и отражается по «расчетному» показателю «Расходы по НДС от выручки по обычным видам деятельности», ХО «Начисление расходов по НДС» и ХО «Списание расходов по НДС по основной деятельности», и «главному» показателю «Прибыль текущего года», ХО «Списание расходов по НДС от выручки по обычным видам деятельности». Соответственно, сумма НДС от выручки отражается по «налоговому» показателю «Расчет НДС от выручки», ХО «Начисление кредиторской задолженности по НДС».

Таблица Б.1 - Отражение в ЕФП плановых значений доходов от обычных видов деятельности

Раздел 1 ДОХОДЫ, РАСЧЕТЫ				
Подраздел 1.4 ДОХОДЫ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ				
Код		Наименование кодов	Списание	Начисление доходов
ВП	ХО			
14 100 000		Доходы по основной деятельности, облагаемые НДС	118	118
	32010	Начисление доходов		118
	71000	Списание доходов по основной деятельности	118	
Подраздел 1.7 РАСЧЕТЫ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ПРОЧИМИ ПЛАТЕЛЬЩИКАМИ				
Код		Наименование кодов	Начисление расчетов	Исполнение платежей
ВП	ХО			
17 010 000		Расчеты с покупателями по основной деятельности	118	118
	10000	Поступления		118
	31010	Начисление расчетов по доходам	118	
Раздел 2 РАСХОДЫ, РАСЧЕТЫ				
Подраздел 2.3 РАСХОДЫ ПО НДС				
Код		Наименование кодов	Начисление расходов	Списание
СЗ	ХО			
22 610 000 000		Расходы по НДС от выручки по основной деятельности	18	18

Продолжение таблицы Б.1

Код		Наименование кодов	Начисление расходов	Списание
СЗ	ХО			
	44101	Начисление расходов по НДС	18	
	75111	Списание расходов по НДС по основной деятельности		18
Подраздел 2.4 РАСХОДЫ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ				
Код		Наименование кодов	Начисление расходов	Списание
СЗ	ХО			
22 710 000 000		Расходы по налогу на прибыль по ставке 20 %	20	20
	44211	Начисление расходов по налогу на прибыль по ставке 20 %	20	
	75211	Списание расходов по налогу на прибыль по ставке 20 %		20
Подраздел 2.16. РАСЧЕТЫ С БЮДЖЕТОМ, ВНЕБЮДЖЕТНЫМИ ФОНДАМИ, НАЛОГИ				
Код		Наименование кодов	Исполнение платежей	Начисление расчетов
СЗ	ХО			
28 222 000 000		Расчет НДС от выручки	6	18
	20000	Платежи	6	
	53041	Начисление кредиторской задолженности по НДС		18
28 410 000 000		Расчет по налогу на прибыль по ставке 20 %	10	20
	20000	Платежи	10	

Продолжение таблицы Б.1

Код		Наименование кодов	Исполнение платежей	Начисление расчетов
СЗ	ХО			
	61001	Начисление расчетов по налогу на прибыль по ставке 20 %		20
Раздел 3 ИСТОЧНИКИ СРЕДСТВ, РАСЧЕТЫ				
Подраздел 3.2 ПРИБЫЛЬ ТЕКУЩЕГО ГОДА				
Код		Наименование кодов		Начисление
ИСТ	ХО			
32 100 000		Чистая прибыль/убыток текущего года		80
	81100	Списание доходов по основной деятельности на прибыль		118
	82311	Списание расходов по НДС с выручки по основной деятельности на убытки		-18
	83101	Списание суммы налога на прибыль по ставке 20 %		-20
Подраздел 3.9 ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА				
Код		Наименование кодов	Изменение остатков, ±Δ	
ИСТ	ХО			
39 100 000		Денежные средства	102	
	99900	Изменение остатков средств	102	
ИТОГО:			392	392

Операция 1.3: При расчете прибыли до налогообложения (доходы 118 - расходы 18) в сумме 100 денежных единиц рассчитывается сумма налога на прибыль в размере 20 денежных единиц и отражается по «расчетному» показателю «Расходы по налогу на прибыль по ставке 20 %», ХО «Начисление расходов по налогу на прибыль по ставке 20 %» и ХО «Списание расходов по налогу на прибыль по ставке 20 %», и по «главному» показателю «Прибыль текущего года», ХО «Списание суммы налога на прибыль по ставке 20 %».

Соответственно, сумма налога на прибыль отражается по «налоговому» показателю «Расчет по налогу на прибыль по ставке 20 %», ХО «Начисление расчетов по налогу на прибыль по ставке 20 %».

Действие 2. Вносятся планируемые суммы поступлений по показателю «Расчеты с покупателями по основной деятельности», ХО «Поступления», в сумме 118 денежных единиц и планируемые платежи по показателю «Расчет НДС от выручки», ХО «Платежи», в сумме денежных единиц и показателю «Расчет по налогу на прибыль по ставке 20 %», ХО «Платежи», в сумме 10 денежных единиц, и результат проведенных операций отражается по «итоговому» показателю «Остатки средств», ХО «Изменение остатков средств», в сумме 102 денежных единиц, которая рассчитана как разница сумм между поступлением и платежами ($118 - 6 - 10 = 102$). Итоги плановых назначений по всем бюджетным строкам в обоих графах ЕФП равны между собой и отражены по строке «Итого» в размере 392 денежных единиц.

*Пример отражения плановых значений по источникам и их финансовым
вложениям в ценные бумаги*

В примере отражен технологический процесс планирования данных раздела «Источники средств, расчеты», в части размещения денежных средств в ценных бумагах – государственных облигациях (ЦБ). Представленные данные отражают: плановые суммы покупки и продажи, номинальную стоимость ЦБ; сумму прочих доходов в виде процентных платежей; налог на прибыль с прочих доходов по ценным бумагам – государственным облигациям, который составляет 15 %; сумму прочих расходов по списанию ЦБ до номинальной стоимости.

Действие 1. «Ключевым» является показатель «Долговые ценные бумаги – государственные облигации», по которому при внесении плановых данных по покупке ЦБ (выше номинальной стоимости) в сумме 550 денежных единиц данные отражаются по ХО «Поступление ценных бумаг по цене приобретения».

Операция 1.1. Сумма 550 денежных единиц автоматически отражается по «связанному» показателю «Расчеты с дебиторами и кредиторами по приобретению и продаже ценных бумаг», ХО «Платежи» и ХО «Начисление расчетов по покупке ценных бумаг». Далее сумма платежа автоматически отражается по «итоговому» показателю «Остатки средств», ХО «Изменение остатков средств».

Операция 1.2. Рассчитывается сумма прочих доходов, планируемых к получению в размере 98 денежных единиц, и отражается по «расчетному» показателю «Прочие доходы по государственным облигациям – процентные платежи», ХО «Начисление прочих доходов по государственным облигациям» и ХО «Списание прочих доходов по государственным облигациям – операционные», соответственно, данная сумма отражается по «связанному» показателю «Расчеты с дебиторами и кредиторами по финансовым вложениям в ценные бумаги – облигации», ХО «Начисление расчетов по доходам», а также по «главному» показателю «Прибыль текущего года», ХО «Списание прочих доходов по государственным облигациям на прибыль – операционные».

Операция 1.3. В автоматическом режиме рассчитывается сумма налога на прибыль по ставке 15 % от прочих доходов в размере 14,7 денежных единиц и отражается по «расчетному» показателю «Расходы по налогу на прибыль по государственным облигациям по ставке 15 %», ХО «Начисление расходов по налогу на прибыль по ставке 15 %» и ХО «Списание расходов по налогу на прибыль по государственным облигациям по ставке 15 %» и «налоговому» показателю «Расчет по налогу на прибыль с доходов по государственным облигациям по ставке 15 %», ХО «Начисление расчетов по налогу на прибыль с государственных облигаций по ставке 15 %», а также по «главному» показателю «Прибыль текущего года», ХО «Списание налога на прибыль по государственным облигациям по ставке 15 %».

Действие 2. Вносится сумма реализации ЦБ в размере 500 денежных единиц (по номинальной стоимости) по «ключевому» показателю «Долговые ценные бумаги – государственные облигации», ХО «Продажа ценных бумаг по номинальной стоимости».

Операция 2.1. Соответственно, данная сумма автоматически отражается по «связанному» показателю «Расчеты с дебиторами и кредиторами по покупке и продаже ценных бумаг», ХО «Поступления» и ХО «Начисление расчетов по продаже ценных бумаг». Далее сумма поступлений отражается по «итоговому» показателю «Остатки средств», ХО «Изменение остатков средств».

Операция 2.2. Разница между покупной и номинальной стоимостью ЦБ в размере 50 денежных единиц отражается по «ключевому» показателю «Долговые ценные бумаги – государственные облигации», ХО «Списание части стоимости ценных бумаг до цены номинала», и отражается по «расчетному» показателю «Прочие расходы по списанию стоимости ценных бумаг до номинала – облигации», ХО «Начисление прочих расходов по ценным бумагам – дисконт» и ХО «Списание прочих расходов – дисконт по ценным бумагам», а также по «главному» показателю «Прибыль текущего года», ХО «Списание прочих расходов на убытки – дисконт по ценным бумагам».

Действие 3. Вносится сумма планируемого поступления в размере 98 денежных единиц по показателю «Расчеты с дебиторами и кредиторами по финансовым вложениям в ценные бумаги – облигации», ХО «Поступления», которая автоматически отражается в «итоговом» показателе «Остатки средств», ХО «Изменение остатков средств». По «итоговому» показателю «Остатки средств» формируются остатки в сумме 48 денежных единиц ($-550+500+98=48$). Итоги плановых назначений по всем бюджетным строкам в обоих графах ЕФП равны между собой и отражены по строке «Итого» в размере 808,7 денежных единиц.

Таблица Б.2 - Отражение в ЕФП плановых назначений по источникам и их финансовым вложениям в ценные бумаги

Раздел 1 ДОХОДЫ, РАСЧЕТЫ				
Подраздел 1.5 ДОХОДЫ ОТ ПРОЧЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ				
Код		Наименование кодов	Списание	Начисление доходов
ВП	ХО			
15 112 240		Прочие доходы по государственным облигациям – процентные платежи	98	98
	33121	Начисление прочих доходов по государственным облигациям		98
	72111	Списание прочих доходов по государственным облигациям - операционные	98	
Подраздел 1.7 РАСЧЕТЫ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ПРОЧИМИ ПЛАТЕЛЬЩИКАМИ				
Код		Наименование кодов	Начисление расчетов	Исполнение платежей
ВП	ХО			
17 030 042		Расчеты с дебиторами и кредиторами по прочим доходам от финансовых вложений в ценные бумаги-облигации	98	98
	10001	Поступления		98
	31011	Начисление расчетов по доходам	98	
Раздел 2 РАСХОДЫ, РАСЧЕТЫ				
Подраздел 2.2 ПРОЧИЕ РАСХОДЫ				

Продолжение таблицы Б.2

Код		Наименование кодов	Начисление расходов	Списание
СЗ	ХО			
22 511 422 000		Прочие расходы по финансовым вложениям - списание стоимости ценных бумаг до номинала - облигации	50	50
	43401	Начисление прочих расходов по ценным бумагам-дисконт	50	
	74401	Списание прочих расходов - дисконт по ценным бумагам		50
Подраздел 2.4 РАСХОДЫ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ				
Код		Наименование кодов	Начисление расходов	Списание
СЗ	ХО			
22 720 000 000		Расходы по налогу на прибыль по государственным облигациям по ставке 15 %	14,7	14,7
	44221	Начисление расходов по налогу на прибыль по ставке 15 %	14,7	
	75221	Списание расходов по налогу на прибыль по государственным облигациям по ставке 15 %		14,7
Подраздел 2.16. РАСЧЕТЫ С БЮДЖЕТОМ, ВНЕБЮДЖЕТНЫМИ ФОНДАМИ, НАЛОГИ				
Код		Наименование кодов	Исполнение платежей	Начисление расчетов
СЗ	ХО			
28 440 000 000		Расчет по налогу на прибыль с доходов по государственным облигациям по ставке 15 %		14,7
	61041	Начисление расчетов по налогу на прибыль с государственных облигаций по ставке 15 %		14,7

Продолжение таблицы Б.2

Раздел 3 ИСТОЧНИКИ СРЕДСТВ, РАСЧЕТЫ				
Подраздел 3.2 ПРИБЫЛЬ ТЕКУЩЕГО ГОДА				
Код		Наименование кодов		Начисление
ИСТ	ХО			
32 100 000		Чистая прибыль/убыток текущего года		33,3
	81201	Списание прочих доходов по государственным облигациям на прибыль - операционные		98
	82241	Списание прочих расходов на убытки - дисконт по ценным бумагам		-50
	83201	Списание налога на прибыль по государственным облигациям по ставке 15 %		-14,7
Подраздел 3.6 ЦЕННЫЕ БУМАГИ				
Код		Наименование кодов	Поступление (доначисление)	Продажа (списание)
ИСТ	ХО			
36 220 000		Долговые ценные бумаги - государственные облигации	550	550
	97121	Поступление ценных бумаг по цене приобретения	550	
	97211	Продажа ценных бумаг по номинальной стоимости		500
	97241	Списание части стоимости ценных бумаг до цены номинала		50
Подраздел 3.7 РАСЧЕТЫ С ДЕБИТОРАМИ И КРЕДИТОРАМИ ПО ПОКУПКЕ И ПРОДАЖЕ ЦЕННЫХ БУМАГ				

Продолжение таблицы Б.2

Код		Наименование кодов	Начисление расчетов	Исполнение платежей
ИСТ	ХО			
37 200 000		Расчеты с дебиторами и кредиторами по покупке и продаже ценных бумаг - ОБЛИГАЦИИ	-50	-50
	10001	Поступления		500
	20001	Платежи		-550
	31301	Начисление расчетов по продаже ценных бумаг	500	
	41301	Начисление расчетов по покупке ценных бумаг	-550	
Подраздел 3.9 ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА				
Код		Наименование кодов	Изменение остатков, ±Δ	
ИСТ	ХО			
39 000 000		Денежные средства	48	
	99901	Изменение остатков средств	48	
ИТОГО:			808,7	808,7

*Пример отражения плановых значений по источникам средств -
привлечению и погашению кредита*

Раздел ЕФП «Источники средств, расчеты» отражает привлечение и погашение кредита по коду показателя «Расчеты по краткосрочным кредитам», который является «ключевым» и данные которого будут использоваться для формирования плановых назначений по другим взаимосвязанным показателям.

Действие 1. Планируемое привлечение и погашение кредитов в сумме 200 денежных единиц отражается по «ключевому» показателю «Расчеты по краткосрочным кредитам», ХО «Поступления» и ХО «Платежи», и автоматически отражается по «итоговому» показателю «Остатки средств», ХО «Изменение остатков средств».

Операция 1. При расчете плановой суммы по прочим расходам по процентам за кредит в размере 25 денежных единиц данные отражаются по «расчетному» показателю «Прочие расходы по уплате процентов за привлечение кредитов», ХО «Начисление прочих расходов по выполненным работам (услугам)» и ХО «Списание прочих расходов – операционные», и «связанному» показателю «Расчеты по прочим расходам в части привлеченных заемных средств – процентные платежи банку по кредитам», ХО «Начисление расчетов по выполненным работам (услугам)», а также по «главному» показателю «Прибыль текущего года», ХО «Списание прочих расходов на убытки – операционные».

Действие 2. Вносится сумма планируемого платежа в размере 25 денежных единиц по показателю «Расчеты по прочим расходам в части привлеченных заемных средств – процентные платежи банку по кредитам», ХО «Платежи», которая автоматически отражается в «итоговом» показателе «Остатки средств», ХО «Изменение остатков средств». По «итоговому» показателю «Остатки денежных средств» формируются остатки в сумме 25 денежных единиц ($200 - 200 - 25 = -25$). Итоги плановых назначений по всем бюджетным строкам в обоих графах ЕФП равны и отражены по строке «Итого» в сумме 25 денежных единиц.

Таблица Б.3 - Отражение в ЕФП плановых назначений по источникам средств - привлечению и погашению кредита

Раздел 2 РАСХОДЫ, РАСЧЕТЫ				
Подраздел 2.2 ПРОЧИЕ РАСХОДЫ				
Код		Наименование кодов	Начисление расходов	Списание
СЗ	ХО			
22 512 100 000		Прочие расходы по привлечению заемных средств - уплата процентов по кредитам	25	25
	43111	Начисление прочих расходов по выполненным работам (услугам)	25	
	74101	Списание прочих расходов - операционные		25
Подраздел 2.15 РАСЧЕТЫ С ПОСТАВЩИКАМИ				
Код		Наименование кодов	Исполнение	Начисление расчетов
СЗ	ХО			
27 105 020 101		Расчеты по текущим платежам по прочим расходам в части привлеченных заемных средств - процентные платежи банку по краткосрочным кредитам	25	25
	20001	Платежи	25	
	41031	Начисление расчетов по выполненным работам (услугам)		25
Раздел 3 ИСТОЧНИКИ СРЕДСТВ, РАСЧЕТЫ				
Подраздел 3.2 ПРИБЫЛЬ ТЕКУЩЕГО ГОДА				
Код		Наименование кодов		Начисление
ИСТ	ХО			

Продолжение таблицы Б.3

Код		Наименование кодов		Начисление
ИСТ	ХО			
32 100 000		Чистая прибыль/убыток текущего года		-25
	82211	Списание прочих расходов на убытки - операционные		-25
Подраздел 3.4 РАСЧЕТЫ ПО ЗАЕМНЫМ СРЕДСТВАМ				
Код		Наименование кодов		Исполнение платежей
ИСТ	ХО			
34 110 000		Расчеты по краткосрочным кредитам		0
	10001	Поступления		200
	20001	Платежи		-200
Подраздел 3.9 ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА				
Код		Наименование кодов	Изменение остатков, ±Δ	
ИСТ	ХО			
39 000 000		Денежные средства	-25	
	99901	Изменение остатков средств	-25	
ИТОГО:			25	25

Приложение В
(справочное)

Статистические показатели для проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности организации

Таблица В.1 - Статистические показатели для проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности организации

Усл. обозн.	Наименование	Код ХО	Формула расчета	Значения	
				2018	2019
Раздел 1 ОБЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ					
п	Количество временных интервалов в анализируемом периоде			4	4
				4	4
				4	4
п _{дн}	Количество дней в году			365	365
п _{раб.дн.}	Количество рабочих дней в году			248	249
$\overline{t_{\text{раб.дн}}}$	Средняя продолжительность рабочего дня (час)			7,8	8
А	Производственная площадь, (м²)			749	749
				749	749
Т	Количество отработанных человеко-часов		Т=ЧР * п _{раб.дн.} * t _{раб.дн}	106 392	177 288
				106 392	177 288
				106 392	177 288
$\overline{\text{ЧПР}}$	Среднесписочная численность производственных работников			47	79
				47	79
$\overline{\text{ЧР}}$	Среднесписочная численность работников			55	89
				55	89
				55	89
Раздел 2 ПОКАЗАТЕЛИ ЦЕН					
Ц ^{ср}	Средняя цена продажи всех видов продукции		Ц ^{ср} = N / ВПР	4 468,32	4 378,94
				4 468,32	4 378,94

Продолжение таблицы В.1

Усл. обозн.	Наименование	Код ХО	Формула расчета	Значения	
				2018	2019
Ц ₁ ^{ср}	Средняя цена продажи продукции - СБДС-30		Ц ₁ ^{ср} = N ₁ / ВП ₁ ^р	3 646,43	3 404,46
				3 646,43	3 404,46
				3 646,43	3 404,46
Ц ₂ ^{ср}	Средняя цена продажи продукции СУП-10		Ц ₂ ^{ср} = N ₂ / ВП ₂ ^р	5 493,04	5 322,70
				5 493,04	5 322,70
				5 493,04	5 322,70
Ц ₃ ^{ср}	Средняя цена продажи продукции - плиты СОП-10		Ц ₃ ^{ср} = N ₃ / ВП ₃ ^р	6 430,95	6 173,41
				6 430,95	6 173,41
				6 430,95	6 173,41
Ц ₄ ^{ср}	Средняя цена продажи продукции - монолит		Ц ₄ ^{ср} = N ₄ / ВП ₄ ^р	6 901,51	6 793,79
				6 901,51	6 793,79
				6 901,51	6 793,79
Р.3 ПОКАЗАТЕЛИ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА (В НАТУРАЛЬНЫХ ЕДИНИЦАХ)					
ВП ^{пр}	Объем производства всех видов продукции в натуральном измерении (м. куб.)			51 261,50 51 261,50	66 650 66 650
ВП ₁ ^{пр}	Объем производства продукции в натуральном измерении - блоки СБДС-30			34 174,20	41 650
				34 174,20	41 650
				34 174,20	41 650
ВП ₂ ^{пр}	Объем производства продукции в натуральном измерении - плиты СУП-10			6 834,80	9 400
				6 834,80	9 400
				6 834,80	9 400
ВП ₃ ^{пр}	Объем производства продукции в натуральном измерении - плиты СОП-10			6 834,80	9 600
				6 834,80	9 600
				6 834,80	9 600

Продолжение таблицы В.1

Усл. обозн.	Наименование	Код ХО	Формула расчета	Значения	
				2018	2019
ВП ₄ ^{пр}	Объем производства продукции в натуральном измерении - монолит			3 417,70	6 000
				3 417,70	6 000
				3 417,70	6 000
ВПр	Объем продажи всех видов продукции в натуральном измерении (м.куб.)			55 241,89	66 650
				55 241,89	66 650
ВП ₁ ^р	Объем продажи продукции в натуральном измерении - блоки СБДС-30			37 021,23	41 650
				37 021,23	41 650
				37 021,23	41 650
ВП ₂ ^р	Объем продажи продукции в натуральном измерении - плиты СУП-10			7 400,48	9 400
				7 400,48	9 400
				7 400,48	9 400
ВП ₃ ^р	Объем продажи продукции в натуральном измерении - плиты СОП-10			7 402,48	9 600
				7 402,48	9 600
				7 402,48	9 600
ВП ₄ ^р	Объем продажи продукции в натуральном измерении - монолит			3 417,70	6 000
				3 417,70	6 000
				3 417,70	6 000
В ^{ВПр} _{чПр}	Объем производства продукции в натуральном измерении на одного производственного работника			1 090,67	843,67
Раздел 4 АКЦИИ					
— пак	Среднее количество акций в обращении			100	3 975
— ппак	Среднее количество привилегированных акций в обращении			0	0
— поак	Среднее количество обыкновенных акций в обращении			100	3 975
ЦРАК	Рыночная стоимость акции			2	2

Приложение Г
(справочное)

Основные показатели для анализа финансово-хозяйственной деятельности организации с разбивкой по разделам

Таблица Г.1 - Основные показатели для анализа финансово-хозяйственной деятельности организации

Усл. обозн.	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
Р.1 ПОКАЗАТЕЛИ ДОХОДОВ (D)							
ДОД	Доходы по основной деятельности	14 000 000		Доходы по основной деятельности	ДОД = ДОД1+ДОД2+ДОД3 +ДОД4	291 270	339 062
ДОД1	Блоки СБДС-30	14 000 001		Доходы по основной деятельности - блоки СБДС-30	ДОД1 = ДОД1вн+ДОД1экс		165 039
ДОД2	Плиты СУП-10	14 000 002		Доходы по основной деятельности - плиты СУП-10	ДОД2 = ДОД2вн+ДОД2экс		57 834
ДОД3	Плиты СОП-10	14 000 003		Доходы по основной деятельности - плиты СОП-10	ДОД3 = ДОД3вн+ДОД3экс		68 089
ДОД4	Монолит	14 000 004		Доходы по основной деятельности - монолит	ДОД4 = ДОД4вн+ДОД4экс		48 100

Продолжение таблицы Г.1

Усл. обозн.	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
ДОД _{вн}	Доходы по основной деятельности, облагаемые НДС (внутренний рынок)	14 110 000		Доходы по основной деятельности, облагаемые НДС, от продажи продукции	ДОД _{вн} = ДОД _{вн} + ДОД _{вн} + ДОД _{вн} + ДОД _{вн}	291 270	310 250
ДОД _{1вн}	Блоки СБДС-30	14 110 001		Доходы по основной деятельности, облагаемые НДС, от продажи блоков СБДС-30		159 294	152 368
ДОД _{2вн}	Плиты СУП-10	14 110 002		Доходы по основной деятельности, облагаемые НДС, от продажи плит СУП-10		47 968	51 142
ДОД _{3вн}	Плиты СОП-10	14 110 003		Доходы по основной деятельности, облагаемые НДС, от продажи плит СОП-10		56 174	58 640
ДОД _{4вн}	Монолит	14 110 004		Доходы по основной деятельности, облагаемые НДС, от продажи монолита		27 833	48 100
ДОД _{экс}	Доходы по основной деятельности, необлагаемые НДС (экспорт)	14 210 000		Доходы по основной деятельности, необлагаемые НДС, от продажи продукции	ДОД _{экс} = ДОД _{экс} + ДОД _{экс} + ДОД _{экс} + ДОД _{экс}		28 812

Продолжение таблицы Г.1

Усл. обозн.	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2018 г.
ДОД1экс	Блоки СБДС-30	14 210 001		Доходы по основной деятельности, необлагаемые НДС, от продажи блоков СБДС-30			12 671
ДОД2экс	Плиты СУП-10	14 210 002		Доходы по основной деятельности, необлагаемые НДС, от продажи плит СУП-10			6 692
ДОД3экс	Плиты СОП-10	14 210 003		Доходы по основной деятельности, необлагаемые НДС, от продажи плит СОП-10			9 449
ДОД4экс	Монолит	14 210 004		Доходы по основной деятельности, необлагаемые НДС, от продажи монолита			
ДПД всего	Доходы по прочей деятельности, всего	15 000 000		Доходы по прочей деятельности, всего			114 758 260,68
ДПД	Доходы по прочей деятельности	15 000 000		Доходы по прочей деятельности	ДПД= ДПДвсего- ДПДучет	7 705,00	38 950,00
ДПДучет	Доходы по прочей деятельности- учетные	15 100 000		Доходы по прочей деятельности, необлагаемые НДС			75 326,16
			72300	Списание прочих доходов - учетные			

Продолжение таблицы Г.1

Усл. обозн.	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
ДПДпроц	Доходы по прочей деятельности- получение процентов	15 111 100		Прочие доходы от финансовых вложений в прочих инструментах - депозитные счета			
		15 111 200		Прочие доходы от финансовых вложений в прочих инструментах - предоставление займа			
		15 111 300		Прочие доходы от финансовых вложений в прочих инструментах - вклады в Уставный капитал			
			33100	Начисление прочих доходов - операционные			
ДПДн	Доходы по прочей деятельности, необлагаемые НДС	15 100 000		Доходы по прочей деятельности, необлагаемые НДС		205	8 633
			33100	Начисление прочих доходов - операционные			
ДПДо	Доходы по прочей деятельности, облагаемые НДС	15 200 000		Доходы по прочей деятельности, облагаемые НДС		7 500	30 317
			33100	Начисление прочих доходов - операционные			
Раздел 2 ПОКАЗАТЕЛИ ВЫРУЧКИ (N)							

Продолжение таблицы Г.1

Усл. обозн.	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
N	Выручка, всего				N=Nод+Nпд	253 400	326 182
						253 400	326 182
						253 400	326 182
						246 838 610,17	291 856 647,29
						246 839	291 857
						246 838 610,17	291 856 647,29
						246 838 610	291 856 648
						246 839	291 857
						246 839	291 857
						246 839	291 857
						246 839	291 857
						246 839	291 857
						246 839	291 857
						246 839	291 857
Nод	Выручка от продажи по основной деятельности				Nод = Nвн + Nэкс	246 839	291 857
						246 839	291 857
						246 839	291 857
						246 839	291 857
						246 839	291 857
						246 839	291 857
						246 839	291 857
						246 839	291 857
						246 839	291 857
						246 839	291 857
						246 839	291 857
						246 839	291 857
						246 839	291 857
						246 839	291 857
						246 839	291 857

Продолжение таблицы Г.1

Усл. обозн.	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
N1од	Выручка от продажи продукции - блоки СБДС-30				$N1_{од} = N1_{вн} + N1_{экс}$	134 995 208,47 134 995 208,47 134 995 208 134 995 134 995	141 795 860,00 141 795 860,00 141 795 860 141 796 141 796
N2од	Выручка от продажи продукции - плиты СУП-10				$N2_{од} = N2_{вн} + N2_{экс}$	40 651 105,93 40 651 105,93 40 651 106 40 651 40 651	50 033 361,69 50 033 361,69 50 033 362 50 033 50 033
N3од	Выручка от продажи продукции - плиты СОП-10				$N3_{од} = N3_{вн} + N3_{экс}$	47 604 997,46 47 604 997,46 47 604 998 47 605 47 605	59 264 713,73 59 264 713,73 59 264 714 59 265 59 265
N4од	Выручка от продажи продукции - монолит				$N4_{од} = N4_{вн} + N4_{экс}$	587 298,31 23 587 298,31 23 587 298 23 588 23 588	40 762 711,86 40 762 711,86 40 762 712 40 763 40 763
Нодн	Выручка от продаж на начало периода						246 839

Продолжение таблицы Г.1

Усл. обозн.	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
Нодк	Выручка от продаж на конец периода						291 857
Нвн	Выручка от продажи по основной деятельности на внутреннем рынке				$N_{вн} = DO_{Двн} - НД_{Сод}$		
Нпд	Выручка от продажи по прочей деятельности				$N_{пр} = ДПД - ДПД_{учет} - НД_{Спр}$	6 561 6 561	34 325 34 325
NNодТ	Среднечас. выручка в расчете на 1 работника				$NN_{одТ} = NN_{од} / Т$	2 320,09 2 320,09	1 646,23 1 646,23
Раздел 3 ПОКАЗАТЕЛИ РАСХОДОВ (Р)							
РВ	Расходы, всего				$РВ = Sp + PK + PY + РПД + НПР + РУБ$	172 798 172 798 172 798	238 469 238 469 238 469

Продолжение таблицы Г.1

Усл. обозн.	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
РА	Расходы по амортизации - всего				РА=РАУ+ РАОП	4 154 4 154 4 154 4 154	4 381 4 381 4 381 4 381
РАУ	Расходы по амортизации – управленче ские	21 301 110 000		АУ расходы - амортизация основных средств			
			42121	Начисление расходов по амортизации			
РАОП	Расходы по амортизации - основное производство	21 301 210 000		ОП расходы - амортизация основных средств		4 145	4 263
			42121	Начисление расходов по амортизации			
РМ	Материальные расходы - всего				РМ=РМУ+ РМОП	82 586 82 586 82 586 82 586 82 586	102 568 102 568 102 568 102 568 102 568
РМУ	Материальные расходы – управленче ские	21 200 100 000		АУ расходы на материалы		796	1 601
			42041	Начисление расходов по списанию материалов			

Продолжение таблицы Г.1

Усл. обозн.	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
РМОП	Материальные расходы - основное производство	21 200 200 000		ОП расходы на материалы		71 710	100 967
			42041	Начисление расходов по списанию материалов		71 710	100 967
PU	Расходы на оплату труда с начислениями - всего				PU=PUY+ PUОП	29 571 29 571 29 571 29 571 29 571	52 207 52 207 52 207 52 207 52 207
PUY	Расходы на оплату труда с начислениями - управленчески е	21 100 100 000		АУ расходы на оплату труда и социальные взносы		4 883	7 322
			42011	Начисление расходов по заработной плате			
			42021	Начисление расходов по социальным взносам			
PUОП	Расходы на оплату труда с начислениями - основное производство	21 100 200 000		ОП расходы на оплату труда и социальные взносы		22 226 22 226	44 885 44 885

Продолжение таблицы Г.1

Усл. обозн.	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
			42011	Начисление расходов по заработной плате			
			42021	Начисление расходов по социальным взносам			
РП	Прочие расходы по основной деятельности - всего				РП=РПУ+РПО П+РПК	22 725 22 725 22 725 22 725	27 805 27 805 27 805 27 805
РПУ	Прочие расходы по основной деятельности – управленч.	21 300 100 000		АУ постоянные расходы		5 529	5 365
		21 400 100 000		АУ переменные расходы		1 131	734
РПОП	Прочие расходы по основной деятельности - основное производство	21 300 200 000		ОП постоянные расходы		12 522	18 786
		«плюс»					
		21 400 200 000		ОП переменные расходы			
РПК	Прочие расходы по основной деятельности - коммерческие	21 400 500 000		Коммерческие расходы		3 871	5 817

Продолжение таблицы Г.1

Усл. обозн.	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
РУ	Управленческие расходы, всего	21 000 100 000		АУ расходы по основной деятельности	$РУ = РАУ + РМУ + РУУ + РПУ$	12 339 12 339 12 339 12 339	15 022 15 022 15 022 15 022
РК	Коммерческие расходы	21 000 500 000		КО расходы по основной деятельности		3 871 3 871 3 871 3 871	5 817 5 817 5 817 5 817
РОП	Расходы основного производства, всего	21 000 200 000		ОП расходы по основной деятельности	$РОП = РАОП + РМОП + РУОП + РПОП$	110 603	168 901
РУБ	Расходы по убыткам	22 800 000 000		Расходы по убыткам		129 129 129 129	138 138 138 138
РОД	Расходы по основной деятельности				$РОД = РУ + РП + РМ + РА$	139 036 139 036 139 036	189 736 189 736 189 736
РПДвсего	Расходы по прочей деятельности, всего	22 500 000 000		Расходы по прочей деятельности, всего			102 123 645,43
РПД	Расходы по прочей деятельности	22 500 000 000		Расходы по прочей деятельности	$РПД = РПД\text{всего} - РПД\text{учет}$	13 450 13 450 13 450	26 315 26 315 26 315

Продолжение таблицы Г.1

Усл. обозн.	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
РПДучет	Расходы по прочей деятельности-учетные	22 500 000 000		Расходы по прочей деятельности			75 808 326,16
			74300	Списание прочих расходов - учетные			
РПДпкз	Расходы по прочей деятельности - проценты по кредитам и займам	22 512 000 000		Прочие расходы по привлечению заемных средств		5 957	
3.1 СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОИЗВЕДЕННОЙ ПРОДУКЦИИ							
Spr	Производственная себестоимость всех видов продукции	25 700 000 000		Готовая продукция	Spr=S1пр+S2пр+S3пр+S4пр	110 603 352,30	168 901 575,97
			92110	Поступление готовой продукции		110 603 110 603 352,30 110 603 352	168 901 168 901 168 901 575,97 168 901 576
S1пр	Производ. себестоимость продукции - блоки СБДС-30	25 701 000 001		Готовая продукция - Блоки СБДС-30	S1пр= ВП1пр * S1пр.ед.	63 115 128,31 63 115 128,31 63 115 128	88 556 622,75 88 556 622,75 88 556 622,75 88 556 623

Продолжение таблицы Г.1

Усл. обозн.	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
S2пр	Производ. себестоимость продукции - плиты СУП-10	25 701 000 002		Готовая продукция - Плиты СУП-10	$S2_{пр} = ВП2_{пр} * S2_{пр.ед.}$	13 401 226,88 13 401 226,88 13 401 227	20 977 892,43 20 977 892,43 20 977 892
S3пр	Производ. себестоимость продукции - плиты СОП-10	25 701 000 003		Готовая продукция - Плиты СОП-10	$S3_{пр} = ВП3_{пр} * S3_{пр.ед.}$	20 852 380,42 20 852 380,42 20 852 380	33 589 927,63 33 589 927,63 33 589 928
S4пр	Производ. себестоимость продукции - монолит	25 701 000 004		Готовая продукция - Монолит	$S4_{пр} = ВП4_{пр} * S4_{пр.ед.}$	13 234 616,69 13 234 616,69 13 234 617	25 777 133,16 25 777 133,16 25 777 133
Sпр.ед.	Производ. себестоимость натуральной единицы всех видов продукции				$S_{пр.ед.} = S_{пр} / ВП_{пр}$		
S1пр.ед.	Производ. себестоимость натуральной единицы продукции - блоки СБДС-30				$S1_{пр.ед.} = S1_{пр} / ВП1_{пр}$	1 846,86 1 846,86 1 846,86	2 126,21 2 126,21 2 126,21 2 126,21

Продолжение таблицы Г.1

Усл. обозн.	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
S2пр.ед.	Производ. себестоимость натуральной единицы продукции - плиты СУП-10				S2пр.ед.= S2пр / ВП2пр	1 960,73 1 960,73 1 960,73	2 231,69 2 231,69 2 231,69
S3пр.ед.	Производ. себестоимость натуральной единицы продукции - плиты СОП-10				S3пр.ед.= S3пр / ВП3пр	3 050,91 3 050,91 3 050,91	3 498,95 3 498,95 3 498,95
S4пр.ед.	Производ. себестоимость натуральной единицы продукции - монолит				S4пр.ед.= S4пр / ВП4пр	3 872,38 3 872,38 3 872,38	4 296,19 4 296,19 4 296,19
Sp	Себестоимость продажи всех видов продукции	25 700 000 000		Готовая продукция	Sp=S1п+S2п+S 3п+S4п	122 826	168 897
			92210	Продажа готовой продукции		122 826	168 897
						122 826	168 897
						122 826	168 897
						122 826	168 897
						122 826	168 897
						122 826	168 897
						122 826	168 897

Продолжение таблицы Г.1

Усл. обозн.	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
S1p	Себестоимость продажи продукции - блоки СБДС-30	25 701 000 001		Готовая продукция - Блоки СБДС-30		71 045 71 045	88 556 88 556
S2p	Себестоимость продажи продукции - плиты СУП-10	25 701 000 002		Готовая продукция - Плиты СУП-10		15 079 15 079	20 975 20 975
S3p	Себестоимость продажи продукции - плиты СОП-10	25 701 000 003		Готовая продукция - Плиты СОП-10		23 467 23 467	33 588 33 588
S4p	Себестоимость продажи продукции - монолит	25 701 000 004		Готовая продукция - Монолит		13 235 13 235	25 778 25 778
Spред	Себестоимость продажи натуральной единицы продукции				$Spред = Sp /$ ВПр		
S1пред	Себестоимость продажи натуральной ед. продукции - блоки СБДС-30				$S1пред = S1p /$ ВП1p		

Продолжение таблицы Г.1

Усл. обозн.	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
S2ред	Себестоимость продажи натуральной единицы продукции - плиты СУП-10				$S2_{ред} = S2p /$ ВП2p		
S3ред	Себестоимость продажи натуральной ед. продукции - плиты СОП-10				$S3_{ред} = S3p /$ ВП3p		
S4ред	Себестоимость продажи натуральной ед. продукции - монолит				$S4_{ред} = S4p /$ ВП4p		
Sop	Стоимость продажи всех видов продукции				$Sop = PY + PK +$ Sp	139 036 139 036	189 736 189 736
S1op	Стоимость продажи продукции - блоки СБДС-30				$S1op =$ PY1+PK1+ S1p	80 421,00	99 482,00

Продолжение таблицы Г.1

Усл. обозн.	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
S2op	Стоимость продажи продукции - плиты СУП-10				$S2op = PY2 + PK2 + S2p$	17 069,00	23 564,00
S3op	Стоимость продажи продукции - плиты СОП-10				$S3op = PY3 + PK3 + S3p$	26 564,00	37 732,00
S4op	Стоимость продажи продукции - монолит				$S4op = PY4 + PK4 + S4p$	14 982,00	28 959,00
Раздел 4 РЕЗУЛЬТАТ ПРОЧИХ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ (W)							
WDP	Результат от прочих дох и расходов				WDP = ДПД - НДСпр - ДПДучет - РПД	-6 889 -6 889	8 010 8 010
Раздел 5 ПОКАЗАТЕЛИ ПРИБЫЛИ (V)							
Vвал	Валовая прибыль				$Vвал = Nод - Sp$	124 013 124 013 124 013	122 960 122 960 122 960

Продолжение таблицы Г.1

Усл. обозн.	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
V _{прод}	Прибыль от продаж				V _{прод} = N _{од} - S _{оп}	107 803	102 121
						107 803	102 121
						107 803	102 121
						107 803	102 121
						107 803	102 121
						107 803	102 121
						107 803	102 121
						107 803	102 121
						107 803	102 121
						107 803	102 121
V _{днал}	Прибыль до налогооблож.				V _{днал} = N - Sp - РК - РУ - РПД	100 914	110 131
						100 914	110 131
						100 914	110 131
V _{пнал}	Прибыль после налога				V _{пнал} = N - Sp - РК - РУ - РПД - НПР	80 731	87 851
						80 731	87 851

Продолжение таблицы Г.1

Усл. обозн.	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
Vчист	Чистая прибыль				Vчист = Vпрод. + WПР - НПР - РУБ	80 602	87 713
						80 602	87 713
						80 602	87 713
						80 602	87 713
						80 602	87 713
						80 602	87 713
						80 602	87 713
						80 602	87 713
						80 602	87 713
						80 602	87 713
Vчист.пр	Чистая прибыль за прошлый год					17 505	80 602
						17 505	80 602
Раздел 6 НАЛОГИ (Н)							
НПР	Налог на прибыль	22 700 000 000		Расходы по налогу на прибыль		20 183	22 280
						20 183	22 280
						20 183	22 280
						20 183	22 280
						20 183	22 280
НДСод	Расходы по НДС по основной деятельности	22 610 000 000		Расходы по НДС от выручки по осн. деятельности			

Продолжение таблицы Г.1

Усл. обозн.	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
НДСпд	Расходы по НДС по прочей деятельности	22 620 000 000		Расходы по НДС от выручки по прочей деятельности			
Раздел 7 ДИВИДЕНДЫ (В)							
ВД	Начисленные дивиденды	32 260 000		Направление чистой прибыли на выплату дивидендов	ВД = ВДп + Вдо	1 917	22 394
			76151	Начисление прибыли прошлых лет на выплату дивидендов		1 917	22 394
ВДп	Дивиденды по привилегированным акциям					0	0
ВДо	Дивиденды по обыкновенным акциям					1 917	22 394
Раздел 8 КАПИТАЛИЗИРОВАННАЯ ПРИБЫЛЬ (Б)							
БКП	Капитализированная (реинвестированная) прибыль				БКП=БРК+БДК	15 588	58 208
БРК	Начисление в резервный капитал	32 240 000		Направление чистой прибыли в резервный капитал		875	4 030

Продолжение таблицы Г.1

Усл. обозн.	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
			76131	Начисление прибыли прошлых лет в резервный капитал			
БДК	Начисление в добавочный капитал	32 250 000		Направление чистой прибыли в добавочный капитал		14 713	54 178
			76141	Начисление прибыли прошлых лет в добавочный капитал			

Условное обозначение	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
Р.1 ПОКАЗАТЕЛИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ (ДП)							
ДПП	Денежный поток положительный				ДПП=ДПП _{тд} +ДПП _{ид} +ДПП _{фд} +ДПП _{кр}	306 677 306 677 306 677 306 677	532 649 532 649 532 649 532 649
ДПП%	Удельный вес денежного потока положительный (%)				$ДПП\% = ДПП / ДПП_{\text{всего}} * 100$	100 100	100 100
ДПП _{тд}	Денежный поток положительный по текущей деятельности					300 240 300 240 300 240 300 240	419 614 419 614 419 614 419 614
ДПП _{ид}	Денежный поток положительный по инвестиционной деятельности					6 437 6 437	96 866 96 866
ДПП _{фд}	Денежный поток положительный по финансовой деятельности						15 946 15 946

Продолжение таблицы Д.1

Условное обозначение	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
ДППкр	Денежный поток положительный по курсовой разнице						223
ДПО	Денежный поток отрицательный				ДПО=ДПО _{тд} +ДПО _{ид} +ДПО _{фд} +ДПО _{кр}	307 219	508 423
						307 219	508 423
						307 219	508 423
						307 219	508 423
ДПО%	Удельный вес денежного потока отрицательный (%)				ДПО%=ДПО/ДПО _{всего} *100	100	100
						100	100
ДПО _{тд}	Денежный поток отрицательный по текущей деятельности					(139 457) 139 457	(356 549) 356 549
ДПО _{ид}	Денежный поток отрицательный по инвестиционной деятельности					30 930	130 468
						30 930	130 468
ДПО _{фд}	Денежный поток отрицательный по финансовой деятельности					(136 832) 136 832	(21 406) 21 406

Продолжение таблицы Д.1

Условное обозначе ние	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименова ние	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
ДПОкр	Денежный поток отрицательный по курсовой разнице						
ДПЧ	Чистый денежный поток				$\begin{aligned} \text{ДПЧ} = & \\ & \text{ДПЧ}_{\text{тд}} + \text{ДПЧ}_{\text{ид}} + \\ & \text{ДПЧ}_{\text{фд}} + \text{ДПЧ}_{\text{кр}} \end{aligned}$	(542) -542 -542	24 226 24 226 24 226
ДПЧ _{тд}	Чистый денежный поток по текущей деятельности				$\text{ДПЧ}_{\text{тд}} = \text{ДПП}_{\text{тд}} - \text{ДПО}_{\text{тд}}$	160 783 160 783 160 783 160 783	63 065 63 065 63 065 63 065
ДПЧ _{ид}	Чистый денежный поток по инвестиционной деятельности				$\text{ДПЧ}_{\text{ид}} = \text{ДПП}_{\text{ид}} - \text{ДПО}_{\text{ид}}$	(24 493) -24 493	(33 602) -33 602
ДПЧ _{фд}	Чистый денежный поток по финансовой деятельности				$\text{ДПЧ}_{\text{фд}} = \text{ДПП}_{\text{фд}} - \text{ДПО}_{\text{фд}}$	(136 832) -136 832	(5 460) -5 460
ДПЧ _{кр}	Чистый денежный поток по курсовой разнице				$\text{ДПЧ}_{\text{кр}} = \text{ДПП}_{\text{кр}} - \text{ДПО}_{\text{кр}}$		223

Продолжение таблицы Д.1

Условное обозначение	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
ДПВО	Денежный поток положительный по выручке от продажи продукции по основной деятельности	17 010 000		Расчеты с покупателями по основной деятельности		292 740	333 984
			10000	Поступления		292 740	333 984
ДПВП	Денежный поток положительный по выручке от продажи продукции по прочей деятельности	17 020 010		Расчеты с покупателями по выручке по прочей деятельности - продажа товаров		7 500	29 470
		17 020 020		Расчеты с покупателями по выручке по прочей деятельности - продажа материалов		7 500	29 470
			10000	Поступления			

Продолжение таблицы Д.1

Условное обозначение	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
ДППП	Денежный поток положительный по прочим поступлениям	17 070 000		Расчеты с плательщикам и по штрафным санкциям			56 160 56 160
		17 090 000		Расчеты по невыясненным поступлениям			
			10000	Поступления			
		38 200 000		Покупка иностранной валюты			
			10000	Поступления			
ДПОС	Денежный поток положительный от продажи основных средств	17 020 030		Расчеты с покупателями по выручке по прочей деятельности - продажа основных средств			700 700

Продолжение таблицы Д.1

Условное обозначение	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
			10000	Поступления			
ДПЦБ	Денежный поток положительный от продажи ценных бумаг	37 000 000		Расчеты с дебиторами и кредиторами по покупке и продаже ценных бумаг			19 797 19 797
			10000	Поступления			
ДПЦБП	Денежный поток положительный по процентам от финансовых вложений в ценные бумаги	17 030 040		Расчеты с дебиторами и кредиторами по прочим доходам от финансовых вложений в ценные бумаги			639 639
			10000	Поступления			
ДПДЕП	Денежный поток положительный от возврата средств с депозитных счетов	35 100 000		Депозитные счета		6 300	65 938
			10000	Поступления		6 300	65 938

Продолжение таблицы Д.1

Условное обозначение	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
ДПДЕПП	Денежный поток положительный по процентам от финансовых вложений-депозитные счета	17 030 010		Расчеты с дебиторами и кредиторами по прочим доходам от финансовых вложений - депозитные счета		66 66	2 561 2 561
			10000	Поступления			
ДППЗ	Денежный поток положительный по предоставленным займам	35 300 000		Займы, предоставленные юридическим лицам			6 6856 685
		35 400 000		Займы, предоставленные физическим лицам			
			10000	Поступления			

Продолжение таблицы Д.1

Условное обозначение	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
ДППЗП	Денежный поток положительный по процентам от финансовых вложений- предоставление займа	17 030 020		Расчеты с дебиторами и кредиторами по прочим доходам от финансовых вложений - предоставление займа		71 71	194 194
		17 060 000		Расчеты с персоналом по прочим доходам от предоставления займа			
			10000	Поступления			
ДПУКП	Денежный поток положительный по прочим доходам от финансовых вложений- вклад в Уставный капитал	17 030 030		Расчеты с дебиторами и кредиторами по прочим доходам от финансовых вложений - вклад в Уставный капитал			352 352

Продолжение таблицы Д.1

Условное обозначение	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
			10000	Поступления			
ДПКЗ	Денежный поток положительный по получению кредитов и займов	34 000 000		Расчеты по заемным средствам			
			10000	Поступления			
ДПУКП	Денежный поток положительный от поступления в Уставный капитал	33 000 000		Расчеты с учредителями			15 946 15 946
			10000	Поступления			
ДПКР	Денежный поток положительный от курсовой разницы по денежным средствам	39 000 000		Денежные средства			223 223
			99100	Курсовая разница по денежным средствам			
ДОЗП	Денежный поток отрицательный по заработной плате	26 100 000 000		Расчеты с персоналом по оплате труда		(18 161) 18 161	(35 042) 35 042
		26 200 000 000		Расчеты с персоналом по депонированной заработной плате			

Продолжение таблицы Д.1

Условное обозначение	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
		26 300 000 000		Расчеты с персоналом по прочим краткосрочным обязательствам			
			20000	Платежи			
ДОТРУ	Денежный поток отрицательный по приобретенным товарам, работам, услугам	27 000 000 000		Расчеты с поставщиками		(66 912) 66 912	(192 902) 192 902
		«минус»					
		27 005 020 000		Расчеты с разными дебиторами и кредиторами по прочим расходам в части привлечения заемных средств			
		«минус»					

Продолжение таблицы Д.1

Условное обозначение	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
		27 006 000 000		Расчеты с поставщиками по капитальным вложениям			
		«минус»					
		27 009 000 000		Расчеты с поставщиками по оплате административных штрафов			
			20000	Платежи			
		26 500 000 000		Расчеты с подотчетными лицами			
			10000	Поступления			
			20000	Платежи			
ДОГВФ	Денежный поток отрицательный по взносам во внебюджетные фонды	28 120 000 000		Расчеты по взносам в социальные фонды		(6 229) 6 229	(12 177) 12 177
			20000	Платежи			

Продолжение таблицы Д.1

Условное обозначение	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
ДОБ	Денежный поток отрицательный по расчетам с бюджетом	28 110 000 000		Расчеты с бюджетом по налогам		(42 101) 42 101	(60 270) 60 270
		28 130 000 000		Расчеты по прочим налогам			
		28 225 000 000		Расчет НДС по текущим платежам в бюджет			
		28 490 000 000		Расчет по налогу на прибыль по текущим платежам в бюджет			
			20000	Платежи			

Продолжение таблицы Д.1

Условное обозначение	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
ДОКЗП	Денежный поток отрицательный по процентам по кредитам и займам	27 005 020 000		Расчеты с разными дебиторами и кредиторами по прочим расходам в части привлечения заемных средств		(5 958) 5 958	
			20000	Платежи			
ДОПР	Денежный поток отрицательный по прочим расходам	27 009 000 000		Расчеты с поставщиками по оплате административных штрафов		(96) 96	(56 158) 56 158
		28 900 000 000		Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами по пеням и штрафным санкциям по налогам и сборам			

Продолжение таблицы Д.1

Условное обозначение	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
			20000	Платежи			
		26 340 000 000		Расчеты с персоналом по возмещению материального ущерба			
			10000	Поступления			
		38 100 000		Продажа иностранной валюты			
			20000	Платежи			
ДОКВ	Денежный поток отрицательный по капитальным вложениям	27 006 000 000		Расчеты с поставщиками и по капитальным вложениям		(555) 555	(1 512) 1 512
			20000	Платежи			
ДОЦБ	Денежный поток отрицательный по финансовым вложениям в ценные бумаги	37 000 000		Расчеты с дебиторами и кредиторами по покупке и продаже ценных бумаг			(21 157) 21 157

Продолжение таблицы Д.1

Условное обозначение	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименование	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
			20000	Платежи			
ДОДЕП	Денежный поток отрицательный от размещения средств на депозитных счетах	35 100 000		Депозитные счета		(21 300) 21 300	(106 889) 106 889
			20000	Платежи			
ДОПЗ	Денежный поток отрицательный от предоставления займа	35 300 000		Займы, предоставленные юридическим лицам		(6 775) 6 775	(910) 910
		35 400 000		Займы, предоставленные физическим лицам			
			20000	Платежи			
ПСК пост	Денежный поток отрицательный от вклада в Уставный капитал	35 200 000		Долгосрочные акции		(2 300) 2 300	
			20000	Платежи			

Продолжение таблицы Д.1

Условное обозначе ние	Наименование	Код ВП, СЗ, ИСТ	Код ХО	Наименова ние	Формула расчета	Значения	
						2018 г.	2019 г.
ДОКЗ	Денежный поток отрицательный по погашению основной суммы долга по кредитам и займам	34 000 000		Расчеты по заемным средствам		(135 000) 135 000	
			20000	Платежи			
ДОДУЧ	Денежный поток отрицательный по выплатам дивидендов учредителям	33 000 000		Расчеты с учредителями		(1 832) 1 832	(21 406) 21 406
			20000	Платежи			
Р.2 ПОКАЗАТЕЛИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПО СРЕДНЕЙ ВЕЛИЧИНЕ (ДП)							
ДПП%	Среднее значение денежного потока положительного (%)					25 25	25 25
ДПО%	Среднее значение денежного потока отрицательного (%)					25 25	25 25
ДПП	Среднекварталь ный показатель денежного потока положительного					76 669	133 162
ДПО	Среднекварталь ный показатель денежного потока отрицательного					76 805	127 106

Приложение Е
(обязательное)

Фрагмент плана объемов финансирования расходов по организациям с
учетом функционально-структурных расходов холдинга

Таблица К.1 - Фрагмент плана объемов финансирования расходов
по организациям с учетом функционально-структурных расходов холдинга

Код			Наименование	Сумма, денежных единиц
ИКК ОТ СО	ПО	ВР	ВСЕГО:	49 063 875
17701			МАТЕРИНСКАЯ КОМПАНИЯ	6 276 016
17701 01			Общие вопросы	6 276 016
17701 01 01			Управление	6 276 016
17701 01 01	00000000		Все проекты	6 276 016
17701 01 01	00000000	100	Управленческие расходы материнской компании	6 276 016
31010			Дочерняя компания № 1	14 532 000
31010 03			Проект № 1	14 532 000
31010 03 02			Объект № 1	14 532 000
31010 03 02	1101000		«Онега-1», этап 1	7 768 000
31010 03 02	1101000	103	Строительство	7 768 000
31010 03 02	1102000		Проект № 1	6 764 000
31010 03 02	1102000	103	Объект № 2	6 764 000
31011			Дочерняя компания № 1	10 312 000
31011 03			Проект № 2	10 312 000
31011 03 02			Объект № 1	10 312 000
31011 03 02	1103000		«Онега-2», этап 1	5 912 000
31011 03 02	1103000	103	Проектная документация	5 912 000
31011 03 02	1104000		«Онега-2», этап 2	4 400 000
31011 03 02	1104000	103	Проектная документация	4 400 000
			и т.д.	

Таблица Ж.1 - Единый финансовый план холдинга по доходам, поступлениям и проектным объектам (без кодов хозяйственных операций)

Код			Наименование	Сумма, денежных единиц	
ИКК	ВП	ПО		Списание	Начисление
				Списание	Начисление
	11 100 000		Инвестиции на строительство	4 628 448	11 392 448
	11 100 000	1101000	Проект «Онега-1»	4 628 448	4 628 448
	11 100 000	1102000	Проект «Онега-2»		6 764 000
				Списание	Начисление
	13 000 000		Целевые бюджетные средства	3 139 552	3 139 552
	13 000 000	1101000	Проект «Онега-1»	3 139 552	3 139 552
				Списание	Начисление
	14 000 000		Доходы по основной деятельности	7 768 000	7 768 000
	14 130 000		Доходы по основной деятельности, облагаемые НДС, от выполнения строительных работ	4 628 448	4 628 448
	14 130 000	1101000	Проект «Онега-1»	4 628 448	4 628 448
				Списание	Начисление
	14 230 000		Доходы по основной деятельности, необлагаемые НДС, от выполнения строительных работ	3 139 552	3 139 552
	14 230 000	1101000	Проект «Онега-1»	3 139 552	3 139 552

Приложение Ж
 (обязательное)
 Фрагменты единого финансового плана

Продолжение таблицы Ж.1

Код			Наименование	Сумма, денежных единиц	
ИКК	ВП	ПО		Начисление расчетов	Исполнение платежей
500			Холдинг	14 532 000	14 532 000
500	17 040 000		Расчеты с Холдингом	14 532 000	14 532 000
500	17 040 000	1101000	Проект «Онега-1»	7 768 000	7 768 000
500	17 040 000	1102000	Проект «Онега-2»	6 764 000	6 764 000
ПЛ – код плательщика; ВП – код поступлений, доходов; ПО – код проекта и объекта (код по расходам)					

Таблица Ж.2 - Фрагмент единого финансового плана расходов по проектным объектам (без кодов хозяйственных операций)

ОТ СО ВР	Код ПО	СЗ	Наименование	Сумма, денежных единиц
ВСЕГО				12 788 160
03			Строительство	12 788 160
03 02			Дороги	12 788 160
03 02 101			Управленческие расходы организации	1 278 816
03 02 101	1100000		Проект «Онега-1»	1 086 994
03 02 101	1100000	21 000 000 000	РАСХОДЫ ПО СЕБЕСТОИМОСТИ	1 086 994
03 02 101	1100000	21 100 000 000	Расходы на оплату труда и социальные взносы	543 497
03 02 101	1100000	21 200 000 000	Расходы на материалы	76 090
03 02 101	1100000	21 300 000 000	Постоянные расходы	380 448
03 02 101	1100000	21 400 000 000	Переменные расходы	86 959
		22 500 000 000	Расходы в целом по остальным показателям	191 822
		28 000 000 000		
03 02 103			Строительство объекта № 1	11 509 344
03 02 103	1101000		Объект № 1 проекта «Онега-1»	6 152 256
03 02 103	1101000	21 000 000 000	РАСХОДЫ ПО СЕБЕСТОИМОСТИ	6 152 256
03 02 103	1101000	21 100 000 000	Расходы на оплату труда и социальные взносы	2 583 948
03 02 103	1101000	21 200 000 000	Расходы на материалы	2 768 515
03 02 103	1101000	21 300 000 000	Постоянные расходы	676 748
03 02 103	1101000	21 400 000 000	Переменные расходы	123 045
03 02 103	1102000		Объект № 2 проекта «Онега-1»	5 357 088
03 02 103	1102000	21 000 000 000	РАСХОДЫ ПО СЕБЕСТОИМОСТИ	5 357 088
03 02 103	1102000	21 100 000 000	Расходы на оплату труда и социальные взносы	2 249 977
03 02 103	1102000	21 200 000 000	Расходы на материалы	2 410 690
03 02 103	1102000	21 300 000 000	Постоянные расходы	589 280
03 02 103	1102000	21 400 000 000	Переменные расходы	107 141

Таблица И.1 - Фрагмент единого финансового плана показателей по укрупненным кодам

		УТВЕРЖДЕННЫЙ ПЛАН		ПЛАН С УЧЕТОМ ПОПРАВOK	
Раздел 1 ПОСТУПЛЕНИЯ, ДОХОДЫ, РАСЧЕТЫ					
ВСЕГО		1 038 415	1 034 868	932 915	927 368
Подраздел 1.4 ДОХОДЫ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ					
Код ВП	Наименование показателей	Списание	Начисление	Списание	Начисление
14 000 000	ДОХОДЫ ПО ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	399 062	399 062	369 062	369 062
Подраздел 1.5 ДОХОДЫ ОТ ПРОЧЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ					
Код ВП	Наименование показателей	Списание	Начисление	Списание	Начисление
15 000 000	ДОХОДЫ ОТ ПРОЧЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	160 258	160 258	137 508	137 508
Подраздел 1.7 РАСЧЕТЫ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ПРОЧИМИ ПЛАТЕЛЬЩИКАМИ					
Код ВП	Наименование показателей	Начисление расчетов	Исполнение платежей	Начисление расчетов	Исполнение платежей
17 000 000	РАСЧЕТЫ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ПРОЧИМИ ПЛАТЕЛЬЩИКАМИ	479 095	475 548	426 345	420 798
Раздел 2 РАСХОДЫ, РАСЧЕТЫ					
ВСЕГО		1 411 663	1 437 575	1 308 181	1 355 547
Подраздел 2.1 РАСХОДЫ ПО ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ					
Код СЗ	Наименование показателей	Начисление	Списание	Начисление	Списание
21 000 000 000	РАСХОДЫ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	219 740	219 740	204 740	204 740

Продолжение таблицы И.1

		УТВЕРЖДЕННЫЙ ПЛАН		ПЛАН С УЧЕТОМ ПОПРАВOK	
Подраздел 2.2 ПРОЧИЕ РАСХОДЫ					
Код СЗ	Наименование показателей	Начисление	Списание	Начисление	Списание
22 500 000 000	ПРОЧИЕ РАСХОДЫ	83 400	83 400	102 124	102 124
Подраздел 2.3 НДС					
Код СЗ	Наименование показателей	Начисление	Списание	Начисление	Списание
22 600 000 000	НДС	66 115	66 115	59 148	59 148
Подраздел 2.4 РАСХОД ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ					
Код СЗ	Наименование показателей	Начисление	Списание	Начисление	Списание
22 700 000 000	РАСХОД ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ	34 269	34 269	22 280	22 280
Подраздел 2.5 УБЫТКИ					
Код СЗ	Наименование показателей	Начисление	Списание	Начисление	Списание
22 800 000 000	УБЫТКИ	138	138	138	138
Подраздел 2.6 РАСХОДЫ БУДУЩИХ ПЕРИОДОВ					
Код СЗ	Наименование показателей	Начисление	Списание	Начисление	Списание
22 900 000 000	РАСХОДЫ БУДУЩИХ ПЕРИОДОВ	21 450	11 696	21 450	11 696
Подраздел 2.7 РАСХОДЫ ПО КАПВЛОЖЕНИЯМ					
Код СЗ	Наименование показателей	Начисление	Списание	Начисление	Списание

Продолжение таблицы И.1

		УТВЕРЖДЕННЫЙ ПЛАН		ПЛАН С УЧЕТОМ ПОПРАВOK	
23 000 000 000	РАСХОДЫ ПО КАПВЛОЖЕНИЯМ	6 802	6 802	6 802	6 802
Подраздел 2.8 РАСХОДЫ ПО НИОКР					
Код СЗ	Наименование показателей	Начисление	Списание	Начисление	Списание
24 000 000 000	РАСХОДЫ ПО НИОКР	2 970	2 970	2 970	2 970
		УТВЕРЖДЕННЫЙ ПЛАН		ПЛАН С УЧЕТОМ ПОПРАВOK	
Подраздел 2.9 ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА					
Код СЗ	Наименование показателей	Поступление	Списание	Поступление	Списание
25 100 000 000	ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА	6 802	1 860	7 600	1 860
Подраздел 2.9.1 АМОРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ					
Код СЗ	Наименование показателей	Списание	Начисление	Списание	Начисление
25 200 000 000	АМОРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	858	4 576	858	4 576
Подраздел 2.10 НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ					
Код СЗ	Наименование показателей	Поступление	Списание	Поступление	Списание
25 300 000 000	НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ	2 970	990	6 000	990
Подраздел 2.10.1 АМОРТИЗАЦИЯ НМА					
Код СЗ	Наименование показателей	Списание	Начисление	Списание	Начисление

Продолжение таблицы И.1

		УТВЕРЖДЕННЫЙ ПЛАН		ПЛАН С УЧЕТОМ ПОПРАВOK	
25 400 000 000	АМОРТИЗАЦИЯ НМА	0	7	0	7
Подраздел 2.11 МАТЕРИАЛЫ НА СКЛАДЕ					
Код СЗ	Наименование показателей	Поступление	Списание	Поступление	Списание
25 500 000 000	МАТЕРИАЛЫ НА СКЛАДЕ	80 300	121 696	82 927	112 696
Подраздел 2.11.1 МАТЕРИАЛЫ В ЭКСПЛУАТАЦИИ					
Код СЗ	Наименование показателей	Поступление	Списание	Поступление	Списание
25 511 000 000	СПЕЦИЛЬНАЯ ОСНАСТКА И СПЕЦИАЛЬНАЯ ОДЕЖДА В ЭКСПЛУАТАЦИИ	143	143	143	143
		УТВЕРЖДЕННЫЙ ПЛАН		ПЛАН С УЧЕТОМ ПОПРАВOK	
Подраздел 2.12 ВЫПУСК ПРОДУКЦИИ					
Код СЗ	Наименование показателей	Выпуск	Переданная на склад	Выпуск	Переданная на склад
25 600 000 000	ВЫПУСК ПРОДУКЦИИ	219 740	219 740	204 740	204 740
Подраздел 2.12.1 ГОТОВАЯ ПРОДУКЦИЯ					
Код СЗ	Наименование показателей	Поступление	Продажа	Поступление	Продажа
25 700 000 000	ГОТОВАЯ ПРОДУКЦИЯ	219 740	238 460	204 740	233 898
Подраздел 2.13 ТОВАРЫ					
Код СЗ	Наименование показателей	Поступление	Продажа	Поступление	Продажа

Продолжение таблицы И.1

		УТВЕРЖДЕННЫЙ ПЛАН		ПЛАН С УЧЕТОМ ПОПРАВOK	
25 800 000 000	ТОВАРЫ	52 899	33 644	28 745	46 144
Подраздел 2.14 РАСЧЕТЫ С ПЕРСОНАЛОМ					
Код СЗ	Наименование показателей	Исполнение платежей	Начисление расчетов	Исполнение платежей	Начисление расчетов
26 000 000 000	РАСЧЕТЫ С ПЕРСОНАЛОМ	41 755	41 751	38 905	38 901
Подраздел 2.15 РАСЧЕТЫ С ПОСТАВЩИКАМИ					
Код СЗ	Наименование показателей	Исполнение платежей	Начисление расчетов	Исполнение платежей	Начисление расчетов
27 000 000 000	РАСЧЕТЫ С ПОСТАВЩИКАМИ	266 192	266 192	231 671	221 432
Подраздел 2.16. РАСЧЕТЫ С БЮДЖЕТОМ, ВНЕБЮДЖЕТНЫМИ ФОНДАМИ					
Код СЗ	Наименование показателей	Исполнение платежей	Начисление расчетов	Исполнение платежей	Начисление расчетов
28 000 000 000	РАСЧЕТЫ С БЮДЖЕТОМ, ВНЕБЮДЖЕТНЫМИ ФОНДАМИ	85 380	83 386	82 200	80 262
Раздел 3 ИСТОЧНИКИ СРЕДСТВ, РАСЧЕТЫ					
ВСЕГО		670 827	648 462	662 443	620 624
Подраздел 3.1 СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ					
Код ИСТ	Наименование показателей	Списание	Начисление	Списание	Начисление
31 000 000	СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ	236 623	333 098	236 623	333 098
Подраздел 3.2 ПРИБЫЛЬ ТЕКУЩЕГО ГОДА					

Продолжение таблицы И.1

		УТВЕРЖДЕННЫЙ ПЛАН		ПЛАН С УЧЕТОМ ПОПРАВOK	
Код ИСТ	Наименование показателей	Списание	Начисление	Списание	Начисление
32 100 000	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ/УБЫТОК ТЕКУЩЕГО ГОДА	0	136 938	0	88 982
Подраздел 3.2.1 ПРИБЫЛЬ ПРОШЛЫХ ЛЕТ, ПОДЛЕЖАЩАЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЮ					
Код ИСТ	Наименование показателей	Списание	Начисление	Списание	Начисление
32 200 000	ПРИБЫЛЬ ПРОШЛЫХ ЛЕТ, ПОДЛЕЖАЩАЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЮ	322 407	241 804	322 407	241 804
Подраздел 3.3 РАСЧЕТЫ С УЧРЕДИТЕЛЯМИ					
Код ИСТ	Наименование показателей	Начисление расчетов	Исполнение платежей	Начисление расчетов	Исполнение платежей
33 000 000	РАСЧЕТЫ С УЧРЕДИТЕЛЯМИ	71 604	71 604	71 604	71 604
Подраздел 3.5 РАСЧЕТЫ ПО ФИНАНСОВЫМ ВЛОЖЕНИЯМ					
Код ИСТ	Наименование показателей	Начисление расчетов	Исполнение платежей	Начисление расчетов	Исполнение платежей
35 000 000	РАСЧЕТЫ ПО ФИНАНСОВЫМ ВЛОЖЕНИЯМ	-1 895	-148 336	-845	-133 333
Подраздел 3.6 ЦЕННЫЕ БУМАГИ					
Код ИСТ	Наименование показателей	Поступление (доначисление)	Продажа (списание)	Поступление (доначисление)	Продажа (списание)
36 000 000	ЦЕННЫЕ БУМАГИ	39 123	14 030	29 123	19 850

Продолжение таблицы И.1

		УТВЕРЖДЕННЫЙ ПЛАН		ПЛАН С УЧЕТОМ ПОПРАВOK	
Подраздел 3.7 РАСЧЕТЫ С ДЕБИТОРАМИ И КРЕДИТОРАМИ ПО ПОКУПКЕ И ПРОДАЖЕ ЦЕННЫХ БУМАГ					
Код ИСТ	Наименование показателей	Начисление расчетов	Исполнение платежей	Начисление расчетов	Исполнение платежей
37 000 000	РАСЧЕТЫ С ДЕБИТОРАМИ И КРЕДИТОРАМИ ПО ПОКУПКЕ И ПРОДАЖЕ ЦЕННЫХ БУМАГ	-1 828	-656	-1 361	-1 361
Подраздел 3.8 РАСЧЕТЫ ПО ПРОДАЖЕ И ПОКУПКЕ ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЫ					
Код ИСТ	Наименование показателей	Начисление	Исполнение платежей	Начисление	Исполнение платежей
38 000 000	ПРОДАЖА И ПОКУПКА ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЫ	-20	-20	-20	-20
Подраздел 3.9 ОСТАТКИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ					
Код ИСТ	Наименование показателей	±Δ остатков		±Δ остатков	
39 000 000	ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА	4 813		4 912	
	ВСЕГО:	3 120 905	3 120 905	2 903 539	2 903 539