

Финансовые модели крупнейших компаний списка Global 500: финансовый рычаг, рентабельность капитала, обслуживание долга

Financial Structures of the Largest Global 500 Companies: Analysing Financial Leverage, Return on Equity, Debt Servicing

УДК: 336.647/.648

DOI: 10.12737/1998-0701-2020-30-37

О.Б. Лихачев, канд. экон. наук, доцент, Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД РФ

O.B. Lihachov, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Moscow State Institute of International Relations (MGIMO University)

Н.А. Куприяшина, преподаватель, Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД РФ

N.A. Kupriyashina, Lecturer, Moscow State Institute of International Relations (MGIMO University)

e-mail: n.a.kupriyashina@my.mgimo.ru

e-mail: n.a.kupriyashina@my.mgimo.ru

Аннотация. *Статья посвящена анализу подходов к финансированию хозяйственной деятельности крупных компаний списка Fortune Global 500 — одного из наиболее популярных сегодня рейтинговых списков. Выбор оптимальной модели финансирования является одним из ключевых вопросов развития современного рынка.*

Ключевые слова: финансовый анализ, финансовая модель, собственный капитал, заемный капитал, рентабельность.

Abstract. *The article is devoted to the analysis of approaches to financing the business activities of large companies of the Fortune Global 500 list, one of the most popular rating lists today. The selection of the optimal financing model is one of the key issues in the development of the modern market.*

Keywords: financial analysis, financial structure, equity, debt, return on equity, return on invested capital.

Исторически развитие бухгалтерского учета, концепции финансовой отчетности и аудита было обусловлено потребностью кредитора в объективной и развернутой информации о финансовом положении должника. И в настоящее время кредитор (в самом широком смысле этого понятия) является главным потребителем публикуемой отчетной информации производственных, торговых и финансовых компаний. В западных странах во многом в интересах кредитора действует финансовая статистика, стимулируются процессы международного регулирования финансовой отчетности компаний и ее аудита.

Отмеченное выше обусловлено той ролью, которую играет фактор кредита в деятельности современного предприятия. Все без исключения компании производства, торговли

или сферы услуг хорошо осознают значимость финансового рычага (заемного капитала) для организации бизнеса, рыночного рывка, а то и просто «выживаемости» в жестких условиях рынка. Хорошо известна и обратная сторона медали привлечения заемного капитала — финансовый крах, банкротство, смена собственника, которым становится нередко недавний кредитор.

Таким образом, на уровне отдельного предприятия и в масштабах экономики в целом объединение собственника и кредитора для совместных инвестиций в разного рода бизнес-проекты рассматривается не только как фундаментальное условие развития рынка, но и как противостояние собственного и заемного капиталов. Это противостояние по драматизму, накалу страстей, остроте проблем



и противоречий является прямым воплощением действия диалектического закона единства и борьбы противоположностей в системе рыночных отношений.

Теория и практика финансового менеджмента буквально пронизаны подходами и показателями, которые в целом можно было бы свести к «инструкции» под следующими вариантами названия — «как понравиться кредитору» (для должника) или «как выбрать надежного должника» (для кредитора). Многочисленные коэффициенты ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности, знаменитая формула Альтмана с ее последующими интерпретациями прямо нацелены на «взвешивание» кредитоспособности предприятия-должника и определение его «коэффициентного» несоответствия сложившимся критериям и стандартам.

Обширную проблематику отношений собственного и заемного капиталов отличают заметные изменения, складывающиеся под влиянием тенденций, характеризующих мировой рынок. Например, кризис 2008–2009 гг. вызвал появление в отдельных случаях даже нулевых и отрицательных процентных ставок. А в фирменной структуре рынка Global 500, представляющей крупнейшие мировые акционерные компании, динамично разбухающие «триллионные» активы финансовых конгломератов говорят не только о мощи и влиянии финансового капитала, но и об угрозах появления весьма опасных для мировой экономики новых финансовых «пузырей». Так например, в списке Fortune 500 крупнейших американских компаний (2018 г.) только на первые девять подобных финансовых структур (Fannie Mae, JP Morgan, Citigroup и др.) приходится почти 16,9 трлн долл. активов (39% совокупных активов крупнейших акционерных компаний США). Стоит обратить внимание (даже с учетом инфляции) и на впечатляющий рост активов в целом. Так, в 2000 г. активы американских компаний (по Fortune 500) составили около 18 трлн долл., а в 2011 и 2018 гг. — уже 35 и 43 трлн долл. соответственно. При этом главной причиной всех этих изменений являются не производственные или торговые компании, а уже отмеченные ранее финансовые структуры. В данном контексте важна еще одна деталь: отношение собственного капи-

тала к активам у американских компаний сохранялось на протяжении многих лет на уровне 16–17% (17,2% в 2018 г.), что говорит о традиционно сильной зависимости бизнеса от заемных средств [4].

Приведенные данные во многом подтверждают, что в последние годы в мировую экономику влита колоссальная денежная масса. Использование этого неоднозначного по последствиям денежного «рычага» оживления экономики и повышения деловой активности логично стало проводиться через рыночную кредитно-банковскую инфраструктуру. В сложившихся условиях заметно повысились конкурентные преимущества заемного капитала как источника финансирования по сравнению с его извечным соперником собственным капиталом. В выше отмеченном росте совокупных активов крупнейших американских компаний (2011–2018 гг.) фактор собственного капитала составил всего 13%, а заемного — 87%.

И сегодня ключевая задача финансового менеджмента — подборка и обеспечение оптимальной структуры финансирования на основе привлечения собственного и заемного капиталов. Именно от удачной модели финансирования, сочетающей собственный и заемный капитал, в условиях современных рыночных отношений зависит настоящее и будущее предприятия любой сферы деятельности.

Оба источника финансирования имеют свои достоинства и недостатки, свои плюсы и минусы. Так, проценты, уплачиваемые кредиторам предприятия, уменьшают налогооблагаемую прибыль, чего нельзя сказать о дивидендах, которые выплачиваются акционерам из чистой прибыли. Кроме того, плата за привлечение заемного капитала всегда фиксированная, в то время как выплаты акционерам напрямую зависят от того, насколько успешно компания завершила финансовый год, и могут составить солидную величину в случае высокой прибыли. Основной недостаток привлечения большого количества заемных средств — рост риска неплатежеспособности, который позволяет активно пользоваться этим инструментом лишь компаниям с отлаженными бизнес-процессами и стабильными денежными притоками.

Одно из главных отличий собственного и заемного капитала — их цена. В нормальных рыночных условиях операционная рентабель-

ность инвестируемого капитала ($EBIT / (\text{Акционерный капитал} + \text{Платный заемный капитал})$)¹ может быть заметно больше годовой ставки получаемого кредита. На этом эффекте финансового рычага играют многие предприятия-должники: прибыли хватает и на покрытие процентных расходов, и на повышение нормы рентабельности собственного капитала. Правда, при резком ухудшении рыночного климата, финансовый рычаг из инструмента эффективного управления может быстро стать причиной не только больших финансовых проблем, но и банкротства.

В настоящем исследовании в качестве примера были рассмотрены предприятия из старейшего (среди подобных аналитических обзоров) рейтингового списка компаний Fortune Global 500.

Рейтинговые списки включают крупнейшие финансовые, производственные и коммерческие структуры, экономические показатели которых представляют большой интерес для мирового сообщества. В настоящее время их регулярную публикацию осуществляют три издания — Forbes, Financial Times и Fortune. Методика составления упомянутых рейтингов схожа, однако ключевых критериев оценки различается от одного издания к другому. Так, рейтинг FT500, публикуемый Financial Times, фокусируется на рыночной капитализации, рейтинг Fortune Global 500, который использовался в рамках настоящего исследования, — на выручке предприятия. Примечательно, что журнал Fortune в своих рейтинговых списках крупнейших мировых и американских компаний в число ключевых отчетных показателей (активы, выручка, чистая прибыль, капитализация) долгое время включал и «акционерный капитал», что выгодно отличало его от аналогичной информации, публикуемой Financial Times и Forbes, так как значительно расширяло возможности сравнительного анализа мировых компаний, например, по чистой рентабельности собственного капитала ($ROE = \text{Чистая прибыль} / \text{Собственный капитал}$)², соотношению капитализации и балансовой

оценки акционерного капитала (М/В) и целой серии показателей финансового рычага ($\text{Акционерный капитал} / \text{Активы}$, $\text{Заемный капитал} / \text{Акционерный капитал}$, и т.п.). После недавнего мирового финансового кризиса (2008-2009 гг.) списки Fortune по крупнейшим мировым компаниям стали выходить уже без «акционерного капитала» во многом по причине резкого ухудшения отмеченных выше показателей рентабельности, капитализации и соотношения заемного и акционерного капиталов.

В статье рассмотрены восемь активных участников рынка Global 500, которые представляют четыре сектора экономики — машиностроение, розничную торговлю, технологии (разработка программного обеспечения) и энергетический сектор. Результаты исследования отражены в табл. 1.

Как видно из табл. 1, три из шести компаний, выбранных для изучения структуры капитала, занимают первые строчки рейтинга Global 500, что говорит об огромном влиянии, которое эти предприятия оказывают на мировой рынок. К ним относятся выдающийся представитель сферы розничной торговли американская компания Walmart, базирующаяся в Китае интегрированная энергетическая и химическая компания Sinopec и крупнейший представитель нефтегазовой отрасли компания Royal Dutch Shell (далее — Shell). В первую десятку рейтинга также вошел немецкий автомобильный концерн Volkswagen. Также в данном исследовании фигурирует один из конкурентов компании Walmart американская Costco (35 место). Среди выбранных компаний весьма заметна компания Amazon (13 место) — «звезда» рынка интернет-торговли с капитализацией около 900 млрд долл. и ростом активов за 4 года на 200%. Ниже в рейтинге расположились разработчики программного обеспечения Microsoft и Oracle — 60 и 307 место соответственно.

Первое, что бросается в глаза при объединении всех выбранных компаний, представляющих разные сферы деятельности и особенности корпоративной организации, в один аналитический блок — высокий удельный вес обязательств в целом в корпоративных моделях финансирования (табл. 1, колонка 5). Только у Sinopec и Shell собственный капитал

¹ EBIT (Earnings before Interest and Tax) — прибыль до процентных расходов и налога на прибыль, часто ассоциируется с операционной прибылью предприятия.

² ROE (Return on Equity) — чистая рентабельность собственного капитала.



Таблица 1

Основные показатели и источники финансирования компаний списка Global 500

Сектор экономики	Место компании в рейтинге Global 500	Компания	Активы (млрд долл.)	Заемный капитал/ Активы (%)	Заемный капитал (платный)/ Активы (%)	Цена заемного капитала (%)	ROE (%)
1	2	3	4	5	6	7	8
Машиностроение	9	Volkswagen AG	458,2	74,0	42,0	0,81	10,1
Розничная торговля	13	Amazon.com, Inc.	162,6	73,0	30,0	2,87	23,1
	1	Walmart Inc.	219,3	64,0	26,0	4,0	9,2
	35	Costco Wholesale Corporation	40,8	68,0	16,0	2,45	24,5
Энергетика	3	Royal Dutch Shell PLC	399,2	49,0	19,0	4,87	11,8
	2	China Petroleum & Chemical Corporation (Sinopec)	329,2	46,0	8,7	3,9	8,9
Программное обеспечение	60	Microsoft Corporation	258,8	68,0	29,0	3,58	19,4
	307	Oracle Corporation	137,3	66,0	44,0	3,71	49,6

Источник: составлено авторами по данным годовых отчетов представленных в таблице компаний и рейтинга Fortune Global 500 [1–9].

превышает 50%, что очень типично для крупных нефтегазовых компаний. В свою очередь, Volkswagen — по сути производственно-финансовый конгломерат — дает пример объединения в консолидированном балансе почти в равных пропорциях активов производственных и финансовых дочерних компаний при общей зависимости от заемных источников финансирования в 74%.

Особую роль в финансировании анализируемых компаний играет «платный» заемный капитал (банковские кредиты, займы, выпускаемые облигации, финансовый лизинг). Именно эти источники финансирования вместе с собственным капиталом формируют так называемый «инвестированный капитал» (capital employed), рассматриваемый в теории и практике финансового менеджмента как важнейший объект анализа остроты и противоречий отношений собственного и заемного

капиталов. Это наглядно проявляется в ключевых показателях финансовой устойчивости, рентабельности и оценки стоимости компании. Примечательно, что эта часть обязательств равна или заметно превышает размеры собственного капитала компаний Volkswagen, Oracle, Amazon или Microsoft.

Цена заемного капитала (определяемая как отношение процентных расходов к платному заемному капиталу) — один из центральных вопросов изучаемой проблематики. При всех сложностях точного расчета этого показателя по публикуемой отчетности компаний соотношение процентных расходов и суммы платного заемного капитала на конец года дает некоторое общее представление о средней годовой ставке платных внешних источников финансирования.

Полученные результаты (табл. 1, колонка 7) свидетельствуют, прежде всего, о низкой цене

заемного капитала в целом, которым пользуются мировые производственно-коммерческие структуры. Этот же показатель посредством эффекта финансового рычага во многом способствует высокой норме рентабельности собственного капитала (ROE).

Отдельной оценки заслуживают «бесплатные» источники заемного капитала. «Кредиторка», налоговые отсрочки, пенсионные фонды, разного рода «прочие обязательства», например, у Shell или Amazon составляют к итогу баланса 30 и 43% соответственно. Активное использование этих беспроцентных краткосрочных, а нередко и долгосрочных инструментов кредитования органично вписывается в общую стратегию максимизации прибыли.

Даже поверхностный анализ отчетных показателей компаний наглядно демонстрирует выдающуюся роль заемных источников в процессах концентрации и централизации капитала в рамках рынка Global 500. Уже отмеченный скачок активов компании Amazon до 162,6 млрд долл. к концу 2018 г. (2014 г. — 54,5 млрд долл.) и выручки до 232,9 млрд долл. (2014 г. — 89 млрд долл.) на 70% был обеспечен заемным капиталом. При этом из 30% фактора собственного капитала 15% приходится на резервный капитал (нераспределенная прибыль), сформированный за счет полной реинвестиции всей чистой прибыли (2014–2018 гг. — около 16 млрд долл.), заработанной во многом благодаря эффекту финансового рычага.

Феноменальный фондовый успех компании Amazon (по капитализации в 874,7 млрд долл. на конец марта 2019 г. уступает только компании Microsoft и Apple) объясняется целым комплексом причин. Здесь не только продуманное сочетание всех форм заемных источников (платных и бесплатных) вместе с их доступностью, относительной дешевизной и отлаженной работой расчетно-кредитных банковских центров. Важно в условиях удачно складывающейся рыночной конъюнктуры с максимальной отдачей использовать традиционные и новейшие технологии управления капиталом. Активную роль играет реклама, не только товарная, но и «финансовая», с учетом настроений и предпочтений разных слоев инвесторов. Анализируемые компании отличает поиск гибкой, маневренной, одновременно масштаб-

ной и быстро реагирующей на все изменения рыночного климата корпоративной организации, сочетающей широкую географическую и отраслевую диверсификацию капитала. Наконец, все эти особенности рыночной политики выстраиваются на базе соответствующей постановки бухгалтерского учета, анализа и аудита, а также высокого уровня внутрикорпоративной и рыночной цифровизации движения капитала.

Стратегически важные и одновременно напряженные и масштабные отношения собственного и заемного капиталов занимают центральное место как в проведении рыночной политики, так и в организации внутреннего контроля компаний. Некоторые показатели этого контроля доступны и для внешнего анализа, проводимого по публикуемой финансовой отчетности, даже учитывая, при всей провозглашаемой открытости отчетной информации мировых компаний, «обобщение», «сальдирование» и прочие приемы сокрытия многих тонкостей и нюансов этой ключевой области рыночных отношений. Например, в разного рода рыночных обзорах помимо обязательного ROE (как важнейшего индикатора рентабельности) порой появляется и показатель ROCE³ ($ROCE = \frac{\text{Чистая прибыль} + \text{Процентные расходы} - (1 - \text{ставка налога на прибыль})}{\text{Инвестированный капитал}}$), характеризующий рентабельность инвестированного капитала.

ROCE, несмотря на простоту расчета, очень емкий по содержанию показатель. В числителе его формулы фигурирует тот чистый финансовый результат, который компания фактически получила, используя условия рынка, собственный производственно-финансовый потенциал и инвестированный капитал, без учета его структуры, т.е. деления на акционерный и заемный платный. Иными словами, у предприятия, которое инвестирует только собственный капитал и «беспроцентные» обязательства, ROCE соответствует ROE, а ROE — ROCE. Дальнейшее моделирование рентабельности собственного капитала уже дело техники и во многом определяется кредитной политикой самого предприятия и конъюнктурными особенностями финансового рынка.

³ ROCE (Return on Capital Employed) — рентабельность инвестированного капитала.



Следует также упомянуть, что ROCE (да и ROE) — это именно тот показатель, который имеется в виду при частом в последнее время цитировании из «Капитала» К. Маркса красочного и вполне обоснованного даже по нашим временам описания реакции капитала на разные варианты рентабельности от 10 до 300%.

В табл. 2 представлены рассчитанные по компаниям списка Global 500 коэффициенты ROE, ROCE, а также их соотношение. Чем больше это соотношение, тем более эффективным было привлечение капитала. Так, если бы компания Oracle (ROE/ROCE = 3,01) заменила в своей модели финансирования заемный капитал на собственный, то показатель ROE за последний финансовый год составил бы не 49,6%, а всего лишь 16,5%.

Показатели рентабельности анализируемых компаний отличаются заметными контрастами, что объясняется как результатами хозяйственной деятельности, так и сложностями рыночной ситуации и отраслевыми особенностями. Однако примечательно, что соотношение ROE/ROCE (называемое индексом финансового рычага) по всем приводимым примерам заметно превышает единицу, что подтверждает уже ранее сделанные выводы о том значении, которое придается финансовому рычагу для наращивания рентабельности собственного капитала.

Слишком высокий показатель индекса финансового рычага по компаниям Oracle, Volkswagen, Amazon или Microsoft не только

говорит о способности отдельных производственно-коммерческих структур максимально использовать свою рыночную привлекательность, но и предупреждает о рисках и определенной финансовой напряженности, которые может вызвать слишком «напористая» политика заемного финансирования. Например, расчет коэффициента «Платный заемный капитал/ Собственный капитал» по отмеченным компаниям дает следующие результаты: Oracle — 1,29, Volkswagen — 1,62, Amazon — 1,11 и Microsoft — 0,91. Если судить по приведенным данным с позиций традиционной теории финансового менеджмента, то в недрах корпоративных моделей этих компаний зреют рецидивы финансовых пузырей, что может привести в будущем к негативным последствиям.

В рамках рассматриваемой темы представляют также интерес вопросы обслуживания долга. Покрывает ли операционная прибыль плату за пользование заемным капиталом? Может ли компания позволить себе увеличение основной суммы долга? Результаты этого исследования представлены в табл. 3.

Таблица 3 содержит данные по двум коэффициентам: соотношению операционной прибыли и процентных расходов, а также соотношение EBITDA и основной суммы долга.

По показателям, представленным в табл. 3, выделяются компании Costco и Sinopec. Первая компания — типичная голубая фишка западного рынка. Sinopec — наглядный пример рыночного рывка Китая в последние годы и его

Таблица 2

Показатели ROE, ROCE и их соотношение по крупным компаниям списка Global 500

Компания	ROE (%)	ROCE (%)	ROE/ROCE
Volkswagen AG	10,01	4,3	2,35
Amazon.com, Inc.	23,1	12,2	1,89
Walmart Inc.	9,2	6,2	1,48
Costco Wholesale Corporation	24,5	16,8	1,46
Royal Dutch Shell PLC	11,8	7,3	1,62
China Petroleum & Chemical Corporation (Sinopec)	8,9	7,7	1,16
Microsoft Corporation	20,0	11,2	1,79
Oracle Corporation	49,6	16,5	3,01

Источник: составлено авторами по данным годовых отчетов представленных в таблице компаний и рейтинга Fortune Global 500 [1–9].

Обслуживание долга крупными компаниями списка Global 500

Компания	Операционная прибыль/ процентные расходы	ЕБИТДА*/ Основная сумма долга по балансу
Volkswagen AG	8,5	0,19
Amazon.com, Inc.	8,8	0,51
Walmart Inc.	9,4	0,56
Costco Wholesale Corporation	28,2	0,96
Royal Dutch Shell PLC	8,3	0,75
China Petroleum & Chemical Corporation (Sinopec)	16,8	1,33
Microsoft Corporation	12,83	0,84
Oracle Corporation	6,50	0,29

Источник: составлено авторами по данным годовых отчетов представленных в таблице рейтинга Fortune Global 500 [1-9].

* ЕБИТДА (Earnings before Interests, Tax, Depreciation and Amortization – финансовый результат, соединяющий операционную прибыль (ЕБИТ) и сумму амортизации и износа основных средств и нематериальных активов за соответствующий период.

феноменальное выдвигание в число мировых нефтегазовых лидеров в своей основе имеет колоссальные денежные ресурсы, активное государственное регулирование, а также грамотный и осторожный менеджмент. Показатели Sinopec отвечают характеристикам весьма солидной и устойчивой компании, ориентирующейся на традиционные показатели и коэффициенты. В целом Sinopec заслуживает отдельного аналитического изучения, в том числе и по содержанию публикуемой отчетности, по которой у внешнего исследователя возникает много вопросов.

Компания Costco — еще один лидер по обслуживанию платного заемного капитала и по процентным расходам, имеющий неплохой показатель ЕБИТДА — дает пример управления беспроцентными источниками. Так, при «скромном» (0,5) коэффициенте «Платный заемный капитал/Собственный капитал», 1,63 долл. бесплатного финансового рычага приходится на 1 долл. собственного.

Наиболее слабые характеристики обслуживания долга у компаний Volkswagen и Oracle, т.е. у тех структур, которые выделяются показателями самых длинных финансовых рычагов.

Все прочие компании демонстрируют вполне приемлемые соотношения операционной прибыли, ЕБИТДА и объемов процентных расходов и основной суммы долга, но и в данном случае

чувствуются признаки некоторой финансовой напряженности и сокращения «лимитов» кредитоспособности.

Когда объектом анализа являются крупные рыночные структуры, то рано или поздно возникает вопрос об их капитализации, величина и динамика которой часто в условиях современного рынка служат решающим критерием в оценке достижения компанией своих целей. Интересно также, насколько финансовая политика компании, аспекты которой были рассмотрены ранее, нацелена на повышение этого показателя, ее рыночного веса и конкурентоспособности.

Общие данные по крупнейшим 500 американским компаниям показывают рост их совокупной капитализации с 2010 по 2019 г. на 94% (22,6 млрд долл. на конец марта 2019 г.), при росте совокупного собственного капитала на 42% и изменении коэффициента М/В (капитализация к балансовой оценке собственного капитала) с 2,12 до 3,1 [4].

По отдельным компаниям, представленным в настоящем исследовании, их отчетные показатели еще более наглядно демонстрируют складывающиеся в тенденциях развития современного рынка перекосы и противоречия. Так, например, компания Oracle резким изменением размеров собственного капитала путем выкупа акций и сохранением в целом

заемного капитала за прошедший год повысила свой коэффициент М/В (и до этого очень высокий) с 4 до 8. И это при всех особенностях и рисках финансовой политики, о которых говорилось выше.

По компаниям Amazon и Microsoft этот же показатель сопоставления рыночной и балансо-

вой оценки собственного капитала достиг почти 20, показывая многократный отрыв спекулятивных биржевых настроений от реальных бухгалтерских оценок. Другими словами, умело используемые финансовые инструменты в условиях современных рыночных отношений могут принести свои весьма весомые плоды.

Литература

1. Amazon.com, Inc. Annual Report 2018 [Электронный ресурс] — URL : <https://ir.aboutamazon.com/annual-reports/> (дата обращения 20.08.2019)
2. Costco Wholesale Corporation Annual Report 2018 [Электронный ресурс] — URL : <http://investor.costco.com/static-files/05c62fe6-6c09-4e16-8d8b-5e456e5a0f7e> (дата обращения 20.08.2019)
3. China Petroleum & Chemical Corporation (Sinopec) Annual Report 2018 [Электронный ресурс] — URL : <http://www.sinopecgroup.com/group/en/companypofile/Companyreportsandpublications/> (дата обращения 20.08.2019)
4. Fortune, 1993 — 2019 гг. [Электронный ресурс] — URL : <https://fortune.com/global500/2019/search/> (дата обращения 21.09.2019)
5. Microsoft Corporation Annual Report 2018 [Электронный ресурс] — URL : <https://www.microsoft.com/en-us/annualreports/ar2018/annualreport> (дата обращения 20.08.2019)
6. Oracle Corporation Annual Report 2019 [Электронный ресурс] — URL : <https://investor.oracle.com/financial-reporting/quarterly-reports/default.aspx> (дата обращения 20.08.2019)
7. Royal Dutch Shell PLC Annual Report 2018 [Электронный ресурс] — URL : <https://reports.shell.com/annual-report/2018/> (дата обращения 20.08.2019)
8. Volkswagen AG Annual Report 2018 [Электронный ресурс] — URL : <https://annualreport2018.volkswagenag.com/> (дата обращения 20.08.2019)
9. Walmart Inc. Annual Report 2019 [Электронный ресурс] — URL : <https://stock.walmart.com/investors/financial-information/annual-reports-and-proxies/default.aspx> (дата обращения 20.08.2019)
10. Куприяшина Н.А. Общие подходы к анализу бухгалтерской (финансовой) отчетности (на примере отчетности компании Wall-Mart Stores, Inc.) // Бухгалтерский учет, статистика и аудит: вызовы времени: сб. науч. статей/ под ред. Е.Ю. Вороновой. М.: МГИМО-Университет, 2017. С. 141-152.
11. Лихачев О.Б. Экономический анализ в условиях мирового рынка: проблемы, возможности, противоречия // Роль и значение учетно-статистической информации в экономическом анализе: сб. науч. статей/ под ред. Н.Е. Григорук, О.Б. Лихачева. М.: МГИМО-Университет, 2012. С. 133-150.

КУДРИН НАЗВАЛ ОБЪЕМЫ ВОРОВСТВА ИЗ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РОССИИ

Объем похищаемых из федерального бюджета средств составляет около 2–3 млрд руб. в год. Об этом заявил глава Счетной палаты Алексей Кудрин.

«По уголовным делам — это от силы до 2–3 миллиардов рублей в год, как правило, даже меньше», — заявил он в интервью РИА Новости, отвечая на соответствующий вопрос.

При этом объем потерь от финансовых нарушений, выявляемых аудиторами, Кудрин оценил в миллиарды рублей.

«Например, за 2019 г. мы выявили таких нарушений примерно на 804 миллиарда рублей. Но примерно треть из них — нарушения бухгалтерского учета. Их исправляют по ходу проверок. Еще треть — это наруше-

ния процедур закупок, которые не являются уголовными преступлениями», — рассказал он.

Как пояснил глава Счетной палаты, ведомство будет постепенно расширять поиск и анализ финансовых нарушений, переходя к выявлению системных проблем в финансовой сфере.

«Мы поставим для себя такой KPI — больше влиять на ситуацию в стране через разрешение системных проблем. И к середине этого года построим новую модель управления Счетной палатой», — отметил он.

Источник: Rambler News Service
Дата публикации: 14 января 2020 г.